Basel, den 6. Dezember 1931 XXXI. Jahrgang / No. 49

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Erscheint wöchentlich 8-12 Seiten stark. Abonnementspreis: Fr. 15.— per Jahr, Fr. 8.— per sechs Monate, ins Ausland unter Kreuzband Fr. 20.— per Jahr.

Redaktion: Dr. HENRY FAUCHERRE. Verantwortlich für Druck u. Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel. Für denselben Dr. Oscar Schär

Inhalt: Vom Gleichgewicht der Kräfte in der ökonomischen und geistigen Föderation. — Von einem Riesentrust. — Mittel und Wege zur Ueberwindung der Krisenauswirkungen. — Ein genossenschaftlicher Zusammenschluss in der Filmindustrie. — Genossenschaftliche und privatwirtschaftliche Arbeitsverhältnisse. — Basler Genossenschaftsratswahlen. — Volkswirtschaft — Jahresabschlüsse von Verbandsvereinen. — Kreiskonferenzen. – Aus der Praxis. — Bewegung des Auslandes. — Aus unserer Bewegung. — Sprechsaal. — Verbandsnachrichten. — Film- und Vortrags-Zentrale. — Bibliographie.

Vom Gleichgewicht der Kräfte in der ökonomischen und geistigen Föderation.

Eine Macht, deren Mission darin besteht, in die Lebensordnung der Zukunft bestimmend einzugreifen, muss mit allen fortschrittlichen Kräften Schritt halten können. Wir alle sind der Ueberzeugung, dass den Genossenschaften in nicht gar ferner Zeit eine massgebende Rolle in der Führung der wirtschaftlichen und sozialen Angelegenheiten des Volkes zufallen wird. Von Tag zu Tag erweitert sich ihr Gebiet und dehnt sich aus wie ein Reich, in dessen natürlicher Bestimmung es liegt, eine Grossmacht zu werden. Wir sind längst den kleinern Verhältnissen entwachsen, da die Genossenschaften noch eine Art Sonderleben führten und von den Wellenbewegungen des grossen volkswirtschaftlichen Stromes kaum berührt wurden. In früheren Zeiten, bekennt ein englischer Genossenschafter, war es verhältnismässig leicht, einen Konsumverein zu gründen und zu behaupten, denn der Erfolg hing meistens nur von lokalen Bedingungen ab, aber in diesen Tagen verbesserten Verkehrs grosser kapitalistischer Unternehmungen wird der Wettbewerb schwerer und immer schwerer. Die Entwicklung der Aktiengesellschaften, Truste und Syndikate führt zu einem wahrscheinlich nicht sehr fern liegenden Zustand, bei dem sich zwischen den kapitalistischen und genossenschaftlichen Betrieben ein Kampf auf Leben und Tod entspinnen wird, wobei der Erfolg auf beiden Seiten von den Führern und Leitern abhängt. Die Kapitalisten sparen weder Geld noch Anstrengung, sich der Dienste der tüchtigsten Männer zu versichern, und es ist nun auch an den Genossenschaften, darauf bedacht zu sein, dass nur Männer von ausgezeichneter Befähigung und von den zuverlässigsten Charakereigenschaften an verantwortungsvolle Stellen gesetzt werden.

Es ist in Wahrheit etwas wie eine Lebensfrage, die hier berührt wird. Die Genossenschaften dürfen sich nicht aus den Bahnen des gesunden Fortschrittes werfen lassen. Ihre Marschroute muss der Linie der grössten Kraft folgen. Alles Kleinliche, Isoliert-Zwerghafte, Verkümmerte und Zurückgeb'iebene muss entweder verschwinden oder auf das Niveau der grösstmöglichen Leistungsfähigkeit und Kraftentwicklung gehoben werden. Man wende nicht ein, dass die kleinern Genossenschaftsgebilde unmöglich mit der Kraft und in der Weise der grossen Organisationen, seien sie nun kapitalistischer oder genossenschaftlicher Art, arbeiten können. Jede Genossenschaft kann im Bereiche ihrer lokalen Verhältnisse zu einer wirtschaftlichen Musteranstalt gestaltet werden, sofern sie in den bestehenden föderalen Zentralorganisationen den nötigen Mittelpunkt sucht und findet. Ein Konsumverein, der ein lebendiges Glied des Verbandes ist, arbeitet und wirkt nicht allein durch seine Kraft, sondern auch durch die Kraft der Gesamtorganisation, sowohl in ökonomischer wie in geistiger Beziehung. Es ist zweifellos, dass die Genossenschaftsverbände schon heute in der Lage sind, den ökonomischen Wettbewerb mit den grössten kapitalistischen Betrieben aufzunehmen, um aber die bereits errungene Position behaupten zu können und um in keiner Beziehung hinter den Anforderungen der Zeit zurückzubleiben, ist es notwendig, dass alle Glieder des Genossenschaftskörpers gleichmässig wachsen und funktionieren. Das Ganze würde an Machtfülle, an Beweglichkeit und Anpassungsfähigkeit verlieren, wenn die fortschrittlichen Tendenzen nicht in allen Teilen wirksam wären. Zur Erhaltung des Gleichgewichts und zur Ausbildung einer vollendeten Harmonie in der Steigerung der genossenschaftlichen Leistungsfähigkeit bedarf es einer einheitlichen Schulung und Erziehung. Dabei kommt es weniger darauf an, die Methoden der Privatwirtschaft nachzuahmen, was in vielen Fällen schon durch das Prinzip der Assoziation ausgeschlossen ist, als das den Genossenschaften eigene und ihnen gemässe System des Verwaltungs- und Verteilungswesens bis zu seinen letzten Konsequenzen und Möglichkeiten zu entwickeln. Weder die isolierte ökonomische, noch auch die isolierte geistige Kleinwirtschaft entspricht dem Wesen der Assoziationstendenz. Wo immer heute ein Konsumverein fortschreiten oder sich auch nur behaupten will, da ist der Masstab für seinen Betrieb, seine Technik und seine Organisation nicht der augenblickliche lokale Stand der Dinge, nicht die lokale Konkurrenz und nicht einmal das vielleicht hinter dem allgemeinen Stand zurückgebliebene Bedürfnis der Ortsbevölkerung, sondern das entscheidende

Moment ist die Anpassung an die Lebensbedingungen der gesamten Volkswirtschaft, deren Massstab durch die Grosswirtschaft gegeben ist.

Daraus geht hervor, dass in Zukunft der Schwerpunkt der treibenden Kräfte der Assoziation mehr und mehr in die Verwaltungskörperschaften fallen und die Erfolge der einzelnen Genossenschaften wie ihrer Verbände von der Einsicht, der Tatkraft, der Gewandtheit und Solidität der leitenden Persönlichkeiten abhängen werden, und zwar in der ganzen Stufenfolge des genossenschaftlichen Dienstes. Sie müssen alle unter das Gesetz eines einheitlichen Willens gebracht werden, der gegeben ist durch das genossenschaftliche Bewusstsein, durch einen innigen und gefestigten Glauben an die erhabenen Ziele der Bewegung, durch ein unerschütterliches, über alle separatistischen Neigungen hinwegschreitendes Solidaritätsgefühl und durch die Schulung und methodische Erziehung in den Grundsätzen der genossenschaftlichen Verwaltung. Nur in dem gemeinsamen Zusammenwirken, in der Geschlossenheit des Denkens, Fühlens und Handelns, in der Uebereinstimmung von Gedanke und Tat können Genossenschaften wachsen und gedeihen. Auf dem Wege zu einer solchen Einheit haben wir noch kaum die ersten Stationen passiert. Die ökonomische Föderation ist unter dem Drucke der zwingendsten materiellen Bedürfnisse entstanden, die geistige Föderation kann nur das Werk methodischer Erziehung sein, welche die Führung und durch sie das Volk erfasst. Wir stehen vor einer neuen grossen und inhaltschweren Aufgabe, von deren mehr oder weniger glücklichen Lösung auch die materielle Weiterbildung und Prosperität aufs tiefste beeinflusst wird.

Es handelt sich zunächst um eine genossenschaftliche Cadrebildung, aber nicht um die Selbständigkeit der lokalen Einzelorganisationen zu beschränken, nicht um das Eigenleben der Grundzellen aufzuheben, sondern um einen gleichmässigen Kulturstand und einen einheitlichen Kraftmasstab zu gewinnen. Die Selbständigkeit der Teile, die Autonomie der einzelnen Genossenschaftsgemeinden ist eine Sache, die in keiner Weise angetastet werden darf, denn sie ist selbst auch eine Kraftquelle und ein fördernder Entwicklungs- und Machtfaktor, der ein heilsames Gegengewicht gegen uniforme Verknöcherung bildet; aber soweit höhere Leistungsfähigkeit von einer Zusammenfassung der Kräfte bedingt ist, müssen einheitliche Bildungs- und Verwaltungsmaximen angestrebt, geschaffen und zu Normen für das Ganze erhoben werden. K. M.

Von einem Riesentrust.

Von Dr. *Wilhelm Grotkopp*, Berlin.
(Schluss.)

Andere Produktionsinteressen.

Es ist selbstverständlich, dass bei einem so gewaltigen Unternehmen wie dem Unilever-Trust auch gelegentlich aus irgendwelchen Gründen Fabriken übernommen werden, denen im Gesamtrahmen noch keine allzu grosse Bedeutung zukommt. So ist es bekannt, dass Lever Brothers auch einen umfangreichen Fischhandel betreiben, eine besondere Tochtergesellschaft aufgezogen haben, die nicht nur den Fang der Fische, sondern auch den Verkauf in etwa 1000 eigenen Läden leitet und hierbei Vorbildliches geleistet haben soll. Es bleibt abzuwarten, ob diese Interessen später weiter ausgebaut werden und so Unilever sogar auch einmal ein Fischmonopol erhält. Bedeutsamer ist schon, dass durch die Verbindung mit dem Schichtkonzern starke Interessen für Parfümeriewaren gegeben sind, ist doch: «Sei schön durch Elida» eines der vielen Betätigungsgebiete des Unilever-Trust. Es wäre an und für sich nicht abwegig, wenn der Trust durch Aufbau des Parfümerie- wie auch des Kerzen- und vielleicht sonstigen Fettwarengeschäftes weiter ausgebaut wird. Hierbei darf nicht unbeachtet bleiben, dass die Schichtgruppe an Reichardt, Gaedtke und Hauswaldt und somit massgeblich an der deutschen Schokoladenfabrikation interessiert ist. Dies möchten wir deswegen als bedeutsam hinstellen, weil, wie später noch gezeigt wird, ein anderes Unternehmen des Unilever-Trustes massgeblich am Kakaohandel beteiligt ist. Aber anderseits hat Lever Brothers 1929 eine 1922 erworbene Schokoladenfabrik aufgegeben, weil die Schokoladenfabrikation doch etwas zu sehr vom eigentlichen Geschäftsbetrieb abliege. Aber ohne Zweifel kommt dem Problem der Schokoladenindustrie eine grosse Bedeutung zu, wenn wir die Frage prüfen, ob dieser doch so überaus expansionsfähige und expansionswillige Unilever-Trust sich vielleicht neue Betätigungsgebiete sucht. Hier könnte man ein gewisses Interesse für Schokolade schon annehmen, denn die Verkaufs- und Absatzbedingungen sind ähnliche wie bei Margarine, und sehr starke Beziehungen zur Schokoladenbranche sind schon gegeben.

Die Rohstoffinteressen.

Von entscheidender Bedeutung für den jetzigen Stand des Unilevertrustes und vor allem für die weiteren Zukunftsmöglichkeiten sind seine eigentlichen Rohstoffinteressen. Als Rohstoffe kommen heute für die Margarine- und Seifenindustrie im wesentlichen pflanzliche Oele und Fette in Frage, als Rohstoffgebiete also die Tropen. Die pflanzlichen Oelrohstoffe bilden das rohstoffwirtschaftliche Fundament der Margarine- wie auch der Oelindustrie. Diese Oelrohstoffe sind, wie ja fast alle Erzeugnisse der Tropen, in so grossen Mengen vorhanden, dass aus natürlichen Gründen mit einem Rohstoffmangel in absehbarer Zeit nicht zu rechnen, eher zu erwarten ist, dass infolge von Ueberproduktion das Angebot reichlich und billig auf den Markt kommt. Verarbeitet werden diese Oelrohstoffe zu Fetten und Oelen in den für den Absatz von Margarine und Seife in Frage kommenden Industriegebieten. Es ist noch immer eine Ausnahme, dass diese Oelrohstoffe in den Tropen selbst verarbeitet werden. Die wichtigsten Oele sind Erdnussöl, Sojaöl, Kokosöl, Leinsaatöl, Palmkernöl und Baumwollsamenöl.

Die für die Gewinnung von Erdnussöl notwendigen Erdnüsse stammen im wesentlichen aus Britisch Indien, als Lieferanten kommen ferner Afrika und die U. S. A. in Frage. Die Hauptmengen der auf den Markt kommenden Leinsaat stammen aus Argentinien, kleinere Mengen aus den U. S. A. und Russland. China, d. h. die Mandschurei geniesst eine Monopolstellung als Lieferantin von Sojabohnen. Die so wichtigen Kokosnüsse liefern neben Afrika vor allem die weiten Gebiete Südostasiens, wie Britisch Indien, Niederländisch Indien, die Philippinen u. a. Die für die Gewinnung von Palmkernöl und Palmöl in Frage kommende Oelpalme wächst vor allem in Afrika, das das wichtigste Lieferantengebiet ist, ferner in Niederländisch Indien. Baumwollsaatöl

stammt natürlich aus den Baumwollgebieten der U. S. A. und auch in geringen Mengen aus Aegypten.

Wird es dem gewaltigen Unilever-Trust möglich sein, die Lieferanten dieser Oelrohstoffe so in seine Abhängigkeit zu bringen, dass der Bezug dieser Oelrohstoffe für andere Firmen sich schwierig gestaltet? Schon als Käufer dieser Oelrohstoffe ist die Macht des Unilever-Trust so gross, dass es nicht überraschen könnte, wenn in der einen oder in der anderen Beziehung seitens der Lieferanten auf die Wünsche des Trustes Rücksicht genommen würde. Dass Margarine Union und Lever Brothers sich 1929 vor allem zwecks Stärkung ihrer Position auf dem Rohstoffmarkt zusammenschlossen, ist oft betont worden. Schon bei dem Zusammenbringen der Interessen von van den Bergh und Jurgens war dieser Gedanke massgebend, hiess es doch auf der ersten Jahresversammlung der Margarine-Union: «Die Organisationen zum Kauf von Rohmaterialien sind vereint worden, sodass jetzt alle benötigten Rohstoffe von einer Zentrale und von einer Organisation aus gekauft werden. Es besteht kein Zweifel, dass diese die Konkurrenz ausschliessende Konzentration die Preisgestaltung von Rohmaterialien für uns günstig beeinflussen wird». Seit Herbst 1929 ist eine weitere Stärkung der Machtposition des Trustes auf dem Rohstoffmarkt eingetreten, jetzt wird das gesamte Rohstoffgeschäft einheitlich von London aus geleitet. An sich ist aber die Position der Rohstofflieferanten ebenso stark wie die des Trustes; denn die Rohstofflieferanten wissen, dass der Trust ihre Waren gebraucht. Aber die Rohstofflieferanten sind eben nicht diese geschlossene Einheit, so kann der Trust den einen Rohstofflieferanten gegen den anderen ausspielen. Wie sich in der Praxis bisher diese Einkaufsmacht des Trustes ausgewirkt hat, kann keiner sagen, weil eben seit dem Zustandekommen des Trustes andere Momente von grösserer Bedeutung für den Rohstoffmarkt gewesen sind, so vor allem der allgemeine Fall der Rohstoffpreise.

Als sehr bedeutsam wird sehr oft der Einfluss des Trustes auf den Koprahandel hingestellt. Es wird behauptet, dass der Margarinetrust, für den ja Kokosfett der wichtigste pflanzliche Rohstoff ist, schon 1928 bewusst durch seine Einkaufspolitik versucht habe, den Koprapreis zu drücken. Da der Trust ungefähr 80% des nach Europa gehenden Angebotes an Kokosnüssen aufnimmt, und da die Lieferanten keine einheitliche Macht darstellen, die Position des Zwischenhandels sehr schwach ist, wird dies durchaus möglich sein.

Viel bedeutsamer als dieser Einfluss des Margarinetrustes auf den Koprahandel ist der schon seit der Vorkriegszeit bestehende des Lever Brothers-Konzerns auf den Palmölhandel. 1911 setzte sich die Firma Lever Brothers in dem für die Oelpalme wichtigen Kongogebiet fest, erwarb hier eine Konzession für ein Gebiet von 750,000 ha. 1920 beteiligten sich Lever Brothers an den wichtigsten Unternehmen in Nigeria, nämlich an der Niger Co., die seit 1882 existiert und in Westafrika und Kongo über sehr grosse Besitzungen verfügt. Im Frühjahr 1929 vereinigte sich diese Niger Co. mit der African and Eastern Trade Corporation. Diese beiden Gesellschaften hatten bis dahin im schärfsten Konkurrenzkampf miteinander gestanden. Wenn irgendwo die eine Firma sich festsetzte, folgte sofort die andere, sodass sie sich beide gegenseitig im Aufkauf der Rohstoffe den denkbar schärfsten Wettbewerb machten, wodurch beide in wachsende Schwierigkeiten gerieten. 1929 wurde eine diese beiden Gesellschaften umfassende neue, die United Africa, gegründet. Auf dem Wege über die Niger Co., die übrigens beim Zusammenschluss die stärkere von beiden war, beherrscht Lever Brothers und somit jetzt der Unilever-Trust die United Africa. Das Rohstoffgeschäft ist jetzt bei der United Africa konzentriert. In afrikanischen Kreisen wurde u. a. die Befürchtung geäussert, dass die United Africa nichts anderes sein werde als ein willenloses Werkzeug in Händen des die Rohstoffe billig kaufen wollenden Unilever-Trustes. Demgegenüber weisen die Verteidiger der Fusion darauf hin, dass die Plantagenbesitzer dem Unilever-Trust zu grossem Dank verpflichtet seien, weil er die aus ihren Rohstoffen hergestellten Waren populär gemacht habe, dass die jetzige enge Verbindung vor allem aber auch aus dem Grunde zu begrüssen sei, weil jetzt sehr leicht ein Ausgleich zwischen den Wünschen der Produzenten und Konsumenten möglich sei. Von Seiten des Unilever-Trustes wird behauptet, dass der Trust auf dem Wege über diese Zusammenarbeit mit United Africa weder die Preise drücken noch dieser Firma eine Monopolstellung und somit die Möglichkeit zu Preiserhöhungen geben will. Das Ziel sei stabile Preise, um so zugleich die Produktion in normalen Bahnen zu halten.

Ohne Zweifel soll die United Africa zu einem grossen Rohstoffkonzern ausgebaut werden. Bezeichnenderweise wird in dem letzten Jahresbericht der African and Eastern Trade Corporation darauf hingewiesen, dass die Erzeugnisse der United Africa mit anderen Oelrohstoffen in scharfer Konkurrenz liege und dass in diesem Konkurrenzkampf aus frachtlichen Gründen Indien vor Afrika begünstigt werde. Es wird die Forderung erhoben, an Stelle des Konkurrenzkampfes Zusammenarbeit treten zu lassen; diese Forderung wurde zunächst an die Adresse der anderen Rohstoffinteressenten in Afrika gerichtet, um, wie es so schön heisst, «Afrika aus einem Kriegsschauplatz des schärfsten Konkurrenzkampfes auf dem Wege über eine konstruktive Politik in einen Garten der Prosperität zu verwandeln.»

An sich ist der Weg von der monopolartigen Stellung der United Africa zu einem Gesamtmonopol für Oelrohstoffe noch sehr weit, zumal in den anderen Produktionsgebieten keine wesentlichen Interessen des Trustes zu bestehen scheinen. Man konstatiert, dass die Freude und Initiative für derartige Pläne stark unter dem ungünstigen Rohstoffgeschäft gelitten hat. Geschäftlich ist die United Africa bisher nichts anderes gewesen als eine grosse Pleite. Schon vor Bildung der United Africa wie auch des Unilever-Trustes war die geschäftliche Situation in den afrikanischen Rohstoffgebieten sehr ungünstig; die starken hier erlittenen Verluste waren entscheidend für den Zusammenschluss der dadurch geschwächten Lever Brothers mit der Margarine Union. Seitdem hat sich die Lage in Afrika weiter verschlechtert, doch sind über die Geschäftsergebnisse der United Africa im Jahre 1930 nähere Zahlen noch nicht bekannt geworden, sodass Genaueres nicht gesagt werden kann.

Ein besonderes Verlustgeschäft war die Beteiligung von Niger Co. und African and Eastern Trade Corporation am Kakaopool. Beide Firmen kontrollierten die Kakaoverschiffungen der Goldküste und somit 50% des Kakaowelthandels. Sie versuchten sich in einer Kakaovalorisation, um den Kakaopreis zu heben, aber es musste zu diesem Zweck zuviel Kakao gelagert werden, sodass der Plan 1930 aufgegeben wurde. Nach der Bildung der

United Africa hat sich die Lage dieser Firmen auf dem Kakaomarkt keineswegs gebessert. Im Sommer 1930 wurde noch einmal eine künstliche Beeinflussung des Kakaopreises versucht, aber auch diese scheiterte wiederum, weil die Konkurrenz der nichtbeteiligten Firmen viel zu scharf war und weil in Amerika infolge des zu warmen Wetters zu wenig Schokolade gegessen bezw. getrunken wurde. So sind auch die Pläne auf dem Kakaomarkt sehr bescheiden geworden.

Hinzuweisen ist noch kurz auf die starken Interessen im Walfischfang. Der Walfischfang vom Trust ist immer weiter ausgebaut worden, 1930 wurden in den Bau von neuen Schiffen 10 Millionen Franken investiert; die in diesem Zweig erzielten Gewinne beliefen sich für 1929 auf fast 5 Millionen Franken. Hier ist ohne Zweifel die Stellung des Unilever-Trustes sehr stark; zwischen den Hauptinteressenten hat ja schon vor der Bildung des Unilever-Trustes, nämlich zwischen Lever Brothers, Margarine Union und De-No-Fa, eine Walölkonvention bestanden. Hier kann man jetzt von einer monopolartigen Stellung des Unilever-Trustes sprechen.

Kommt eine Vereinbarung des Unilever-Trustes mit der nordamerikanischen Firma Procter and Gamble zustande, dann würde das eine wesentliche Verstärkung der Rohstoffposition von Unilever zur Folge haben; denn Procter and Gamble haben seit Jahren eine starke Aktivität im Baumwollgebiet Amerikas entwickelt und zur Tätigung ihres Rohstoffgeschäftes in den südlichen Teilen der Vereinigten Staaten eine besondere Tochtergesellschaft errichtet. Es heisst, dass Procter and Gamble von der nordamerikanischen Baumwollsamenölproduktion ungefähr ein Viertel beherrschen. Auch sollen Procter and Gamble schon in den Tropengebieten an Plantagenbesitzungen u. a. interessiert sein.

Die Gefahr, dass der Unilever-Trust ein Monopol für Oelrohstoffe erlangt und dank dieser Monopolstellung jede andere Margarine- und Seifenproduktion unmöglich macht, ist noch nicht allzu gross. Am stärksten ist die Position in bezug auf die Walölkonvention. Sehr gut ist sie auch schon ausgebaut für die für die Seifenindustrie wichtige Palmkern- und Palmölerzeugung. Die Rohstoffbaisse hat hier viele Pläne unmöglich gemacht, aber die Gefahr ist keineswegs gering, dass nach Wiederherstellung normaler Verhältnisse auf allen Rohstoffmärkten der Unilever-Trust von seiner in der United Africa geschaffenen Position aus auf die unabhängige Seifenfabrikation einen sehr scharfen Druck ausübt.

Einzelhandelsinteressen.

Im Juli vorigen Jahres versuchte man, in England einen grossen Trust der Kettenlädenfirmen der Lebensmittelbranche zu bilden, und zwar die Allied Stores, mit einem Aktienkapital von nicht weniger als 12,3 Millionen Pfund. In diesen Einzelhandelstrust sollten mehrere Kettenlädenfirmen zusammengebracht werden, und zwar mehrere Firmen, die in sich verschachtelt und auf dem Wege über diese Verschachtelung vom Unilever-Trust abhängig sind, sowie die Firma The International Tea Company's Stores. Die Bildung dieses geplanten Trustes scheiterte in letzter Minute am Widerstand der International Tea, die befürchtete, dass von seiten des Unilever-Trustes auf die Allied Stores ein vom Standpunkt des Einzelhandels aus ungünstiger Einfluss ausgeübt würde.

Die Bildung der Allied Stores konnte somit in der ursprünglich beabsichtigten Form nicht vor sich gehen, aber deutlich hat sich in den Bemühungen gezeigt, einen wie starken Einfluss der Unilever-Trust schon auf den englischen Einzelhandel ausübt. Auf welchen Wegen im einzelnen der Unilever-Trust in den Einzelhandel eingedrungen ist, ob für den Einzelhandel überraschend oder ob auf ausdrücklichen Wunsch dieser Einzelhandelsfirmen, darüber ist bisher noch nichts Näheres bekannt geworden. Fest steht, dass er auf den verschiedensten Wegen mehrere Firmen beherrscht, die über 4600 Läden verfügen. Die massgeblichen der von ihm beeinflussten Firmen sind Home and Colonial Stores, Meadow Dairy und Maypole Dairy. Diese drei Gesellschaften sind zum Teil wiederum Holdinggesellschaften von anderen, sodass noch andere bekannte Kettenfirmen zum Unilever-Trust gehören, wie z. B. Pearks Dairies, Sherry's Dairy, Brough's Ltd., Neal's Tea, Lipton und Lovell and Christmas. Besonders interessant ist die Abhängigkeit der Maypole Dairy vom Unilever-Trust; denn diese Maypole Dairy besass eine Oelmühle und eine Margarinefabrik und berichtete noch ein Jahr vor Verlust ihrer Selbständigkeit von den grossen Erfolgen im Verkauf der 1 Shilling-Margarinemarken. Jetzt hat sie selbstverständlich die beiden während des Krieges errichteten Fabrikationsanlagen schliessen müssen, weil «die Verhältnisse sich so grundlegend geändert haben, dass eine Aufrechterhaltung dieser Betriebe nicht mehr verantwortet werden konnte». Auch hat sie ihr Interesse am afrikanischen Erdnussgeschäft seitdem aufgegeben. Diese Maypole Dairy Co. hat nicht weniger als 1040 Läden. Die Verbindung zwischen den einzelnen Kettenfirmen ist sehr eng, zum Teil hat ein Direktorenaustausch stattgefunden, ausserdem wurde von allen 1929 eine gemeinsame Einkaufszentrale gegründet, die Allied Suppliers Ldt., die als Vorläufer der Allied Stores gedacht ist.

An das Schicksal der Eigenbetriebe der Maypole Dairy hat wohl vor allem die International Tea gedacht, als sie während der Verhandlungen um die Bildung der Allied Stores mit der Behauptung an die Oeffentlichkeit trat, dass der Unilever-Trust sich gegenüber der Eigenproduktion des Einzelhandels absolut ablehnend verhalte und die International Tea deswegen für den Fall einer Verbindung mit Unilever um das Schicksal ihrer Eigenbetriebe besorgt sei. Auch befürchtete International Tea, dass nach der Bildung der Allied Stores Unilever als Verkäufer seiner Artikel begünstigt würde, und somit vielleicht für einige Produkte höhere Preise als die des freien Marktes zu zahlen wären, dass also die Allied Stores ein Werkzeug des Unilever-Trustes sein würden. International Tea hat deswegen bestimmte Bedingungen gestellt, so vor allem Aufrechterhaltung ihrer Eigenbetriebe und völlige Freiheit im Einkauf; doch konnte bezeichnenderweise darüber bisher, soweit uns bekannt ist, eine Einigung nicht herbeigeführt werden.

Die starke Position, die der Unilever-Trust jetzt schon im englischen Einzelhandel einnimmt, sollte zu denken geben, zumal in anderen Ländern auch schon von ähnlichen Interessen des Unilever-Trustes berichtet wird. So soll der Einfluss auf Kettenläden, Bäckereien und Versandgeschäfte in Deutschland schon beachtlich sein. Von vielen bekannten deutschen Kettenlädenfirmen wird behauptet, dass sie in irgendeiner Form vom Unilever-Trust abhängig

seien, so von Frowein und Nolden, Düsseldorf, Michal Brücken, Hagen, Goldlacker, Berlin, Otto Reichelt, Berlin, Kaisers Kaffeegeschäfte und Vereinigte Pommersche Meiereien. Positives wird zurzeit nur schwer festzustellen sein.

Der Machtbereich des Unilever-Trustes wird also planmässig ausgebaut vom Rohstoff bis zum Einzelhandel. Auf die Produktion bezw. den Handel wichtiger Oelrohstoffe übt der Trust schon einen entscheidenden Einfluss aus, die Oelmühlenindustrie der Welt wird weitgehend vom Trust beherrscht. Am stärksten ist seine Monopolstellung in der Seifen- und vor allem in der Margarineindustrie. Jetzt dringt der Unilever-Trust auch in den Einzelhandel ein. Dieses in groben Zügen gegebene Bild vom Machtbereich des Trustes dürfte wohl schon jedem gezeigt haben, dass für den Konsumenten und für die Konsumentenorganisationen kein Trust von so grosser Bedeutung ist wie der Unilever-Trust. Ueber die Position des Trustes, über seine Machtgrundlagen und über seine weiteren Pläne wird man sich stets Klarheit verschaffen müssen.

Mittel und Wege zur Ueberwindung der Krisenauswirkungen.

Die «Internationale Genossenschaftliche Rundschau» veröffentlicht in ihrer Oktobernummer einen Artikel von Herrn Anton Dietl, Sekretär des Verbandes deutscher Wirtschaftsgenossenschaften in der Tschechoslowakei, welcher erklärt: «Alles in allem genommen, gibt es kein allheilendes Rezept, das die Genossenschaften vor den Auswirkungen der Krise bewahren würde. Wir können durch zeitgerechte und vernünftige Vorkehrungen die Auswirkungen der Krise auf die Wirtschaft der Genossenschaften mildern, uns ihnen vollständig entziehen, vermögen wir nicht. «Der Umsatzverlust, betont Herr Dietl, ist durch Gewinnung neuer Mitglieder wieder wettzumachen. Und da wird uns dort, wo wir eine gute Organisation haben, in der die Frauen entsprechend vertreten sind, die Werbearbeit bedeutend erleichtert. Neue Orte sollen erschlossen werden, und gerade die Not, die doch der Geburtshelfer unserer Bewegung war, soll neue Gruppen von Menschen unseren Ideen zugänglich machen. Wir müssen aber auch unsere Einkaufslisten prüfen, müssen alle diejenigen heraussuchen, deren Einkauf in keinem Verhältnis zu ihrem Bedarf steht, um sie durch Aufklärung zu besseren Käufern, zu treueren Kunden zu erziehen. Und da soll die Tätigkeit der Frauen einsetzen; die Vorsteherin der Hauswirtschaft wird wirkungsvollere Worte finden, wenn sie zur Nachbarin, zur Arbeitsgenossin und Leidensgefährtin spricht, als der Mann.»

«Uns droht die Gefahr von Verlusten, die sich aus Preisrückgängen ergeben,» fährt Herr Dietl fort. «Hier hauszuhalten, zu beobachten, Spekulationen zu vermeiden und doch ein gut assortiertes Lager zu haben, ist in erster Linie Aufgabe des Geschäftsführers, der aber dabei die Unterstützung und Mitarbeit seines Verkaufspersonals nicht entbehren kann. Die Tüchtigkeit liegt doch darin, mit einem möglichst geringen Warenlager die höchsterreichbaren Umsätze zu machen. Dem Kassierer werden durch ein solches Gebaren viele Sorgen abgenommen, er wird leichter allen Zahlungen Genüge leisten. Die Liquidität des genossenschaftlichen Unternehmens und das Vertrauen der Mitglieder zur Genossenschaft wird damit wesentlich gestärkt. Eine ganz besondere Aufmerksamkeit erfordert die Frage der Aussenstände. Bei allem Verständnis, das wir der Not unseren Mitgliedern in dieser schweren Krisenzeit entgegenbringen, können und dürfen wir den schon von den Rochdaler Pionieren festgelegten Grundsatz der Barzahlung nicht verlassen. Es würde uns auf eine schiefe Ebene führen, Waren, die die Genossenschaften selbst in bar bezahlen müssen, den Mitgliedern zu kreditieren. Viel liegt auch an der aufmerksamen Bedienung der Mitglieder, damit sie gerne wiederkommen und ihren gesamten Bedarf im eigenen Laden decken.» Herr Dietl schliesst mit der Anempfehlung für «Doppelte Vorsicht, grösste Wachsamkeit und Anpassung an jede Situation.»

Ein genossenschaftlicher Zusammenschluss in der Filmindustrie.

Wie wir den «Co-operative News» entnehmen, bestand seit dem Aufkommen des Tonfilms bei britischen Kinobesitzern immer der Wunsch, sich zur Wahrung gemeinsamer Interessen zusammenzuschliessen. Schon in verschiedenen Teilen Grossbritanniens wurden Versuche in dieser Richtung unternommen. Aber ein positiver Erfolg war ihnen wegen der starken und mächtigen amerikanischen Gegnerschaft nicht beschieden.

Vor einigen Wochen wurde nun noch einmal ein Versuch gemacht, der ein glücklicheres Resultat zeitigte. Auf dem Gebiete des Filmwesens bewanderte Leute kamen unter dem Beistande von juristischen und genossenschaftlichen Experten zur Ueberzeugung, dass eine Lösung der bestehenden Schwierigkeiten nur auf dem Wege des genossenschaftlichen Zusammenschlusses möglich ist.

Eine Vereinigung wurde gegründet, zu deren Statuten die Musterstatuten des britischen Genossenschaftsverbandes als Grundlage dienten. So konnte vor kurzer Zeit die «Filmindustrie-Genossenschaft» ins Handelsregister eingetragen werden.

Die Genossenschaft soll den britischen Kinobesitzern als Zentrale dienen und sie bei der Ausführung ihrer handelsmässigen Geschäfte unterstützen. Ihr Ziel ist, ein festes und einheitliches Band zwischen den unabhängigen britischen Kinobesitzern, deren Existenz durch die mächtigen amerikanischen Unternehmen bedroht ist, zu schaffen. Sie will die besten Filme zu billigen und gerechten Bedingungen vermitteln.

Man hegt die Erwartung, dass schon in wenigen Wochen die Mitgliedschaft so stark ist, dass sie den Kinobesitzern die Bedingungen, die sie bis jetzt unter dem Zwang der Verhältnisse annehmen mussten, bedeutend erleichtern können.

Eine der wichtigsten Statutenbestimmungen ist die, dass die Anteile nicht übertragbar sind. Beim Austritt eines Mitgliedes werden sie zurückgezogen. Durch diese kluge Vorsichtsmassregel wird verhindert, dass die Kontrolle über die Genossenschaft nicht von dritter Seite erkauft werden kann. — Es wird betont, dass der Verleih ausländischer Filme gar nicht ausgeschlossen ist; Vorbedingung für diese ist jedoch nur, dass sie zu billigen und gerechten Bedingungen geliefert werden. Der bei der Herstellung

und Verteilung der Filme zutage getretenen Verschwendung und den exzessiven Preisen muss ein Ende bereitet werden.

Die Anteile lauten auf 10 Pfd. St. Von einem Mitglied können nicht mehr als 20 Anteile erworben werden. Von den Mitgliedern wird verlangt, dass sie die Genossenschaft als ihre einzige Filmverleihzentrale anerkennen. Es besteht die Absicht, dass die Genossenschaft später den Mitgliedern bei der Befriedigung anderer Bedürfnisse durch den Grosseinkauf behilflich und ihnen auch sonst in der Förderung ihrer Interessen dienlich ist. In den Statuten ist auch die Möglichkeit des Beitrittes anderer Genossenschaften vorgesehen.

Die Leiter der neuen Genossenschaft sind sich der grossen Verantwortung und Aufgaben, die sie übernommen haben, wohl bewusst. Ebensowenig unterschätzen sie die mögliche Gegnerschaft mächtiger ausländischer finanzieller Interessen. Dank der grossen Zahl der schon erhaltenen Zusagen ist der Erfolg jedoch fast gesichert.

Genossenschaftliche und privatwirtschaftliche Arbeitsverhältnisse.

Auf dem Platze Zürich wird zurzeit ein Konflikt der Bäcker und Konditoren mit dem Bäckermeisterverein Zürich ausgetragen. Die Polemik in der Presse (Inserate und Text) ist seit einigen Wochen in vollem Gange. Der Konflikt wurde auch zum Gegenstand einer Interpellation vor dem Grossen Stadtrat gemacht. Aus allen diesen Erörterungen lernen wir die tatsächlichen Arbeitsverhältnisse in einem wichtigen städtischen Gewerbe kennen. Wir können einen Vergleich ziehen mit den genossenschaftlichen Arbeitsverhältnissen und bemerken, wie sehr dieser Vergleich zu unseren Gunsten ausfällt.

Aus den Mitteilungen der lokalen Gewerkschaft geht hervor, dass der Bäcker- und Konditorenverband vor zwei Jahren mit den Bäckermeistern einen Gesamtarbeitsvertrag abschloss. «Die bescheidenen Verbesserungen, welcher dieser an sich unbefriedigende Vertrag brachte, wurden von den Bäckermeistern sabotiert. Der Vertrag stand auf dem Papier und wurde so gut wie nicht eingehalten», heisst es in der Erklärung der Gewerkschaft. «Reklamationen der Arbeitnehmerseite blieben unberücksichtigt. Der Bäckermeisterverein weigere sich rundweg, die Arbeitsbedingungen für den Platz Zürich vertraglich zu regeln.»

Aus der weiteren Auseinandersetzung geht hervor, dass der Bäckermeisterverein eine wöchentliche Arbeitszeit von 60 Stunden zugestehen muss. Tatsächlich werde aber durchschnittlich viel länger gearbeitet. Nach einer von gewerkschaftlicher Seite durchgeführten Enquete beträgt die Arbeitszeit 12 Stunden pro Tag, an Samstagen 15 und mehr Stunden! Eine Entschädigung für die vielen Ueberstunden werde entgegen den Behauptungen des Meistervereins nicht geleistet. Der Barlohn betrage pro Monat im Durchschnitt Fr. 127.50. Für 94% der beschäftigten Arbeiter und Gehilfen besteht der Kost- und Logiszwang. Verheiratete Arbeiter finden überhaupt keine Stelle, von ganz wenigen Ausnahmen abgesehen. Der starke Berufswechsel der Bäcker ist allgemein bekannt. Sehr bezeichnend ist es auch, dass sich der Bäckermeisterverein weigert, diesen Konflikt dem staatlichen Einigungsamt zu unterbreiten. Zu den angesetzten Verhandlungen vor dieser Instanz ist der Meisterverein nicht erschienen.

Der Zweck dieser Zeilen ist keineswegs, sich in diesen Kampf einzumischen. Wir geben von obigen Zahlen und Darlegungen unseren Genossenschaftern in der ganzen Schweiz deshalb Kenntnis, weil damit der krasse Unterschied zwischen den privatwirtschaftlichen und den genossenschaftlichen Arbeits- und Lohnverhältnissen neuerdings grell beleuchtet wird. Auch an anderen Orten sind die beiderseitigen Verhältnisse gleich.

Alle genossenschaftlichen Grossbäckereien lassen im Rahmen der 48 Stundenwoche arbeiten. Aus einer früheren Enquête über die Produktions-, Rentabilitäts- und Preisverhältnisse bei 73 schweizerischen Konsumbäckereien (vide «Schweiz. Konsum-Verein» 1928, No. 28) wissen wir, dass nur fünf Bäckereien mehr als 60 Stunden in der Woche arbeiten lassen. Die übrigen Konsumbäckereien mit einer Arbeitszeit von 50—54 Stunden betreffen ländliche Genossenschaftsbäckereien mit kleineren Produktionsziffern. Die Lehrlingszüchterei ist bei uns unbekannt; jene Umfrage ergab nur 15 Lehrlinge. Kost- und Logiszwang ist ebenfalls eine unbekannte Sache. Die Mehrzahl der beschäftigten Bäcker ist verheiratet. Trotz diesen bei der Genossenschaft viel günstigeren Arbeits- und Lohnverhältnissen sind die Konsumbäckereien noch in der Lage, an den meisten Orten billigere Preise und die Vorteile der Rückvergütung zu gewähren. Unsere gegenwärtig rund 120 dem V. S. K., der M. S. K. und Rivaz angeschlossenen Bäckereien mit einer Jahresproduktion von ca. 25 Millionen Kilo Brot und Kleingebäck sind in der Lage, jährlich rund eine Million gute Schweizerfranken an Rückvergütung an ihre Mitglieder und Bezüger zu entrichten.

Solche tatsächlichen Verhältnisse und Vorteile gehören herausgestrichen und betont, wenn es gilt, der Maulwurfsarbeit gewisser Sekretäre von Stadt und Land energisch entgegen zu treten.

Wir erinnern nur an die Anwürfe des Städteverbandssekretärs und an die ständige Bekämpfung unserer Bewegung durch den Lautsprecher von der Strasse.

Es ist Sache unserer Verwaltungen, auch den Mitgliedern von solchen Verhältnissen Kenntnis zu geben und zum vermehrten Bezug aus der eigenen Produktionsstätte aufzufordern.

Die Zahlen aus der erwähnten Umfrage im Jahre 1928 über die durchschnittliche Produktion pro Mitglied der Genossenschaft zeigen deutlich, dass gerade an den grossen Plätzen die Solidarität der Konsumenten der Bequemlichkeit und anderen Beweggründen weichen muss. Die preisregulierende Tätigkeit und die im Gegensatz zu den Privatbäckereien ganz bedeutend besseren und vorbildlichen Arbeitsverhältnisse der Genossenschaftsbäckereien verdienen mehr Beachtung und Unterstützung aus allen Volkskreisen.

H. R.

Basler Genossenschaftsratswahlen.

Nach einem heftigen Wahlkampfe, auf den wir in der nächsten Nummer noch zu sprechen kommen werden, fanden Freitag, den 27. November, die Neuwahlen in den Genossenschaftsrat statt auf Grund der neuen Statuten.

Interessant ist die Feststellung, dass die Wahlbeteiligung wieder eine stärkere war als 1928. Es sind rund 4000 Listen mehr eingelegt worden. Die Bürgerlichen (Neutrale) gewannen 2708, die Sozialdemokraten 1672 Stimmen; die Kommunisten verloren 859 Stimmen.

Es erhielten Stimmen

	1928	1931
	Bürgerliche	(Neutrale)
Wahlkreis 1	6870	**8414**
Wahlkreis 2	1916	**3051**
Wahlkreis 3	95	**212**
	8881	**11677**
	Sozialdemokraten	
Wahlkreis 1	3513	**4809**
Wahlkreis 2	949	**1271**
Wahlkreis 3	87	**172**
	4540	**6212**
	Kommunisten	
Wahlkreis 1	3827	**3078**
Wahlkreis 2	313	**297**
Wahlkreis 3	84	**97**
	4224	**3466**

Es erhalten Mandate:

	1928 Wahlkreis I	II	III	Total	1931 Wahlkreis I	II	III	Total
Bürgerliche	49	18	2	69	52	20	2	**74**
Sozialdemokraten	24	9	1	34	29	8	2	**39**
Kommunisten	27	3	1	31	19	2	1	**22**
				134				**135**

Die Aufbaupolitik der bürgerlich-neutralen Gruppe unter der Leitung von alt Nationalrat Dr. O. Schär in den vergangenen drei Jahren hat in den Neuwahlen eine kräftige und wohlverdiente Bestätigung durch das Konsumentenvolk Basels und Umgebung erhalten. Der Weg ist frei erhalten geblieben, um die bewährte Aufbauarbeit in den nächsten drei Jahren weiterzuführen und zu konsolidieren.

Volkswirtschaft

Englands Zollpolitik und Zahlungsbilanz.

Was kommen musste, ist gekommen. Auch England ist zum Schutzzoll übergegangen. Kurioser Weise herrscht darüber unter den Schutzzöllnern der anderen Länder nicht die geringste Freude. Man hätte es im Gegenteil sehr viel lieber gesehen, wenn die Engländer beim «Räuberprinzip des freien Handels», wie ein berühmter deutscher Schriftsteller es charakterisiert hat, verblieben wären. Deutschland konnte dank diesem Räuberprinzip nach England etwa doppelt soviel verkaufen, als es von dorther bezog, und ähnlich ging es auch den schutzzollfreudigen Franzosen und Amerikanern.

Jetzt hat sich das Blättlein gewendet, und man wird mit der gleichen Elle gemessen, womit man andere Leute so gern gemessen hat. Die Franzosen und Amerikaner sind darüber schon wild geworden und drohen den Engländern mit Repressalien, die sie sich aber wahrscheinlich noch einmal überlegen werden.

Die Schweiz hat vorläufig keine Ursache, schweres Geschütz gegen England aufzufahren. Wie es scheint, sucht man in England bei Aufstellung der neuen Zölle die Länder zu schonen, die auch ihrerseits die englische Einfuhr mit einigem Entgegenkommen behandeln. Wenn es dabei bleibt, dürfen wir hoffen, bei der Wendung der englischen Zollpolitik mit einem blauen Auge davon zu kommen.

Für die schweizerische Industrie ist England zurzeit der wichtigste Absatzmarkt der Welt. Nach England exportierten wir im Oktober für 26,8 Millionen Franken, während die nächstbesten Kunden Frankreich für 14 und Deutschland für 13,7 Millionen Franken Schweizerwaren kauften. Zurzeit nimmt uns England allein fast 25 Prozent unserer gesamten Ausfuhr ab, mit Einschluss der englischen Kolonien wären es sogar über 30 Prozent. Wenn wir annehmen, dass rund 12,000 Franken Export je eine Schweizerfamilie ernähren, so leben mehr als 30,000 Schweizerfamilien von der Ausfuhr nach England und seinen Kolonien. Man kann daraus ermessen, was eine zollpolitische Abriegelung des englischen Marktes für uns zu bedeuten hätte.

Die Schweiz kauft von England nur ziemlich wenig, die englische Ausfuhr nach der Schweiz erreichte im letzten Oktober nicht einmal zehn Millionen Franken. Aehnlich war das Verhältnis Englands auch zu andern Ländern, indem das Inselreich namentlich von Deutschland und von den Vereinigten Staaten weit mehr kaufte, als es dorthin ausführte.

Trotzdem war es eine Vorspiegelung falscher Tatsachen, wenn die Wendung Englands zum Schutzzoll mit der angeblich ungünstigen Zahlungsbilanz der englischen Volkswirtschaft begründet wurde. England ist durchaus noch nicht verarmt, und der englische Kaufmann ist noch immer im Durchschnitt ein zahlungsfähiger und solider Kunde. Nur die englische Bankwelt ist in Bedrängnis geraten, weil sie einen grossen Teil der ihr aus aller Welt zugeströmten Gelder in andern Ländern festgelegt hat, die zurzeit zahlungsunfähig sind. Trotzdem sind in England keine sensationellen Zusammenbrüche wie in Deutschland, Oesterreich und selbst in Frankreich eingetreten, und dass das englische Bankwesen trotz der Krise standhält, ist ein Beweis dafür, dass die private Wirtschaft in England als Ganzes noch durchaus gesund ist.

Was sich in England nicht bewährt hat, das ist nicht die Goldwährung und nicht der Freihandel, sondern die Gewohnheit des Staates, mehr Geld auszugeben als er eingenommen hat, in der Hoffnung, dass die späteren Einnahmen wieder grösser sein werden. England hätte Goldwährung und Freihandel beibehalten können, wenn man rechtzeitig die Schuld des Staates an die Notenbank abgebaut hätte. Der englische Staat schuldete der Notenbank zu Ende August beinahe sieben Milliarden Franken, und der Notenumlauf Englands war zu mehr als zwei Dritteln eine auf Papier gedruckte unverzinsliche Staatsschuld, was natürlich das Vertrauen des Auslandes in die Sicherheit der englischen Währung erschüttern musste.

Hätte der Staat diese Schuld rechtzeitig abgetragen und lägen statt der Staatspapiere für einige Milliarden Franken Gold in der englischen Notenbank, dann hätte die Erschütterung des Vertrauens nicht so gross werden können, England hätte die Goldwährung nicht suspendieren brauchen, und die Einfuhr nach England wäre dann von vornherein erdrosselt worden, soweit es nötig war. Denn mit dem

Jahresabschlüsse von

Verein	Abschluss pro	Mitgliederzahl	Zahl der Verkaufsstellen	Warenumsatz Total	Warenumsatz pro Mitglied	Warenbezug beim V. S. K.	Betriebskosten Vermittlungs- und Produktionskosten Total	Betriebskosten in % zum Warenumsatz	Betriebsüberschuss	Verteilung des Betriebsüberschusses: Ausbezahlte Rückvergütung in Fr.	Ausbezahlte Rückvergütung in %	Abschreibungen	Zuweisungen an diverse Reservefonds
Airolo . . .	31. 12. 30	383	2	175,854	459	72,322	13,987	8,0	11,964	10,553	7	—	1,162
Altdorf . . .	30. 9. 30	582	5	289,439	497	216,363	36,357	12,6	3,625	[1]) 15,627	[1]6	3,625	—
Basel, A. C. V. .	3. 1. 31	51,187	216	55,024,241	1,075	26,186,533	10,513,450	19,1	3,814,326	3,531,750	8½	[2]) 1,362,687	[3])570,000
Bellwald . . .	15. 1. 31	22	1	22,290	1,013	11,656	1,129	5,1	420	420	3½	—	—
Belp	30. 9. 30	227	1	157,510	694	126,923	15,540	9,9	4,531	[1]) 12,076	[1]8 u. [1]6	2,726	1,500
Chur	31. 12. 30	2,725	16	2,568,076	942	1,012,359	454,054	17,7	248	[1]) 92,360	[1]6 u. [1]5	[2]) 4,000	[2])21,896
Churwalden .	31. 1. 31	74	1	71,700	869	46,132	7,891	11,0	5,632	3,168	8	—	1,400
Davos . . .	31. 1. 31	843	6	987,525	1,171	635,115	115,496	11,7	684	—	—	[2]) 4,500	[2]) 4,785
Dübendorf . .	31. 12. 30	419	5	765,993	1,828	248,226	75,867	[7]9,9	30,979	[4]) 49,836	9 u. [1]8	[2]) 8,002	[3]) 4,320
Erschwil . . .	3. 1. 31	76	1	75,551	994	56,790	5,381	7,1	10,398	4,639	8	1,865	1,510
Eschenbach (St. G.) .	1. 1. 31	156	2	?	?	63,705	14,608	?	4,327	[4]) 8,302	[4]10 u. [1]5	—	865
Felsberg . . .	31. 12. 30	183	1	195,975	1,071	56,034	12,341	6,3	12,877	[4]) 18,327	[4]12 u. [1]5	[2]) 822	2,227
Giswil . . .	31. 10. 30	45	1	77,225	1,716	55,113	8,087	10,5	38	[1]) 4,026	[1]6	[2]) 4,500	—
Gurtnellen . .	18. 1. 31	103	2	110,000	1,068	42,601	12,301	11,2	3,126	3,080	7	[2]) 3,199	—
Hausen a. A. .	31. 12. 30	66	5	257,126	3,896	153,912	23,606	9,2	19,287	13,020	7	1,463	4,277
Hätzingen . .	31. 12. 30	554	3	568,258	1,026	256,964	51,044	9,0	57,941	54,302	11	[2]) 3,179	[2]) 4,072
Ilanz	31. 1. 31	374	1	294,077	786	232,367	19,583	6,7	15,475	11,722	8 u. [2]½	[2]) 4,391	3,000
Leibstadt . .	30. 11. 30	61	1	93,981	1,541	57,726	6,630	7,1	2,812	2,300	8 u. 6	[2])226	512
Müllheim . .	3. 1. 31	46	1	37,060	806	26,977	5,407	14,6	541	[4]) 1,687	[4]7 u. [1]5	[2]) 109	[2]) 461
Naters . . .	2. 3. 31	210	2	163,203	777	85,115	14,355	8,8	10,130	8,200	7 u. 5	1,250	—
Oensingen . .	31. 10. 30	372	2	252,512	679	170,194	21,582	8,5	12,643	[4]) 22,535	[4]10 u. [1]7	4,500	[2]) 2,773
Othmarsingen .	31. 12. 30	162	1	153,385	947	82,309	10,597	6,9	11,110	10,884	9 u. 6	—	—
St. Gallen, Bäckerei .	31. 12. 30	130	1	76,550	589	43,003	28,601	37,4	560	—	—	[2]) 405	500
Schwanden (Gl.)	3. 1. 31	1,021	3	864,242	846	484,637	?	?	1,672	[1]) 95,145	[1]12½	—	[2]) 4,429
Steg-Fischenthal	31. 12. 30	118	2	136,106	1,153	75,679	15,722	11,6	8,378	[4]) 7,974	8 u. [1]5	800	900
Stein (Aarg.) .	30. 9. 30	82	2	114,174	1,392	94,259	11,977	10,5	1,644	[1]) 7,166	[1]8 u. [1]6	556	1,000
Wettingen . .	10. 1. 31	1,803	4	1,785,000	990	1,010,294	148,323	8,3	192,873	186,870	12	[2]) 24,690	[2])17,645
Wildhaus . .	31. 1. 31	369	2	225,138	610	113,984	22,388	9,9	22,064	19,129	10	1,400	850
Winterthur K. V.	31. 12. 30	8,333	47	6,752,762	810	3,521,109	1,124,886	16,7	421,421	337,137	7	[2]) 95,107	[3])50,081
Zürich, Schuhgen. .	31. 12. 30	74	4	472,619	6,387	199,454	116,735	24,7	15,554	12,000	4	1,160	[3]) 4,053

[1]) Rabatt oder vorausbezahlte Rückvergütung. [2]) Vor Ermittlung des Reinüberschusses gebucht. [3]) Teilweise vor Ermittlung des Reinüberschusses gebucht. [4]) Rabatt oder vorausbezahlte Rückvergütung inbegriffen.

Gold, das man in der eigenen Notenbank beliess, hätte man natürlich keine ausländischen Waren kaufen können. Mit andern Worten: Die Zahlungsbilanz hätte sich von selber richtig gestellt, wie sie es immer tut, wenn die Grundsätze geschäftlicher Solidität nicht missachtet werden.

Doch eine Notenbank gibt niemals zu, dass die Welt ein Recht hat zu dem Misstrauen, welches sich in der Entwertung ihrer Noten kundgibt, und die Zahlungsbilanz ist ein bequemer Sündenbock, der dem grossen Publikum den Zusammenhang der Dinge vollkommen verschleiert. Die Kenner lassen sich allerdings nicht täuschen und es ist darum kein Wunder, wenn die englische Währung weiter sinkt, so lange man keine Anstalten trifft, die Staatsausgaben energisch herabzudrücken. Hoffentlich kommt man in England zu einer besseren Einsicht, bevor es zu spät ist.

Kreiskonferenzen

Herbstversammlung des Kreises I (Waadt, Freiburg, Wallis, Genf) in Bière am 18. Oktober. An dieser Versammlung waren 35 Vereine durch 77 Delegierte vertreten. — Da der Kreispräsident Georges Jaccard wegen Krankheit abwesend war, wurde ein Präsidialbericht nicht verlesen. Der Kassenbericht zeugte vom guten finanziellen Stand des Kreises. Der Bericht der Treuhandabteilung zeigte, dass die meisten der kontrollierten Genossenschaften schöne Fortschritte erzielt haben, und zwar bis zu einem solchen Grade, dass man bei einigen Genossenschaften von einer sehr zufriedenstellenden finanziellen Situation sprechen kann.

Der sich im Austritt befindliche Vorstand wird durch Akklamation wieder bestätigt. Als Rechnungsprüfungsstelle werden Martigny und Bière fungieren.

Zum Haupttraktandum «Revision der Statuten des V. S. K.» ergriff Herr Maurice Maire als Vertreter der Verwaltungskommission das Wort. Er entwickelte in klaren Zügen die Bedeutung und den Sinn der neuen Statuten.

Duaime (Genf) beantragt wegen der herrschenden Krise Vertagung der Diskussion und der Revision der Statuten. In dieser schweren Zeit ständen den leitenden Organen des V. S. K. und der Lokalvereine in der Besorgung der laufenden Geschäfte näher liegende Aufgaben bevor. Die Versammlung gibt dem Antrag ihre Zustimmung.

Um jedoch der Verwaltungskommission über die im Kreis I herrschende Stimmung ein Bild zu geben, tritt die Versammlung auf Verlangen einiger Redner doch noch in der Besprechung des Entwurfes ein.

Beim Artikel 2 stehen sich zwei Thesen einander gegenüber: Während u. a. die Genfer Delegierten für ein Eingreifen des V. S. K. in wirtschaftspolitischen Fragen im Interesse der Konsumenten

Verbandsvereinen.

Kasse	Bankguthaben u. Wertschriften	Warenvorräte	Debitoren	Beteiligungen	Liegenschaften	Mobilien Maschinen u. ä.	Waren- und Bankschulden	Spar- und Depositeneinlagen	Obligationen	Anteilscheine	Hypotheken	Reservefonds	Verein
669	37,889	9,118	—	2,400	—	1	5,693	—	5,200	4,780	—	23,602	Airolo
1,980	1,500	67,300	13,463	4,550	188,983	9,309	105,397	62,354	18,600	24,727	94,000	3,000	Altdorf
514,247	8,929,610	6,106,093	509,897	931,520	17,922,337	503,000	3,571,704	12,862,760	8,823.600	—	1,453,467	4,251,703	Basel, A. C. V.
1,663	1,255	5,105	2,717	200	—	—	3,246	—	1,600	1,100	—	3,645	Bellwald
1,529	—	34,320	1,351	2,900	75,000	1	25,682	30,345	—	5,637	44,585	1,500	Belp
55,614	113,197	513,000	3,202	21,600	715,000	28,000	79,243	994,791	—	27,250	141,748	175,000	Chur
4,834	731	26,519	—	400	—	1	377	—	14,000	3,516	—	8,000	Churwalden
11,345	204,416	85,300	22,865	31,382	355,000	503	15,571	255,867	81,600	4,290	196,882	134,000	Davos
236	46,860	129,959	18,527	3,800	212,000	6,500	—	5,549	138,500	—	1130,000	82,830	Dübendorf
605	8,755	2,000	2,775	400	42,000	—	—	5,958	—	7,585	8,000	24,596	Erschwil
2,350	25,958	12,300	430	2,600	—	1	1,927	—	—	18,007	—	16,827	Eschenbach (St. G.)
5	677	28,347	1,424	800	26,702	4,242	9,490	—	—	3,660	6,603	31,971	Felsberg
644	—	19,705	2,792	700	—	1	19,373	—	1,000	6,630	—	—	Giswil
1,025	774	22,000	13,975	2,120	28,000	1	29,851	—	—	4,919	30,000	—	Gurtnellen
5,787	1,854	44,088	—	1,400	47,000	1	21,521	—	—	6,270	36,000	22,213	Hausen a. A.
1,270	164,463	74,042	63,402	9,900	60,406	1	384	—	—	275,661	—	39,497	Hätzingen
7,755	98,241	9,990	5,863	1,700	51,750	1	1,031	90,271	26,950	8,010	—	34,505	Ilanz
2,542	—	21,421	15,564	1,400	—	650	28,263	—	—	1,575	—	6,616	Leibstadt
309	—	11,586	1,384	200	45,000	2,076	4,342	12,686	13,100	924	22,500	5,678	Müllheim
832	1,657	28,500	21,439	620	34,545	1,502	31,125	—	3,899	11,950	22,000	10,000	Naters
,2575	33,337	50,534	4,234	3,700	47,000	2	1,362	53,671	—	—	10,000	52,393	Oensingen
2,433	32,569	10,503	1,663	3,600	27,000	1	—	32,008	13,100	—	—	21,313	Othmarsingen
129	—	2,271	3,332	1,600	77,000	1	15,701	—	7,395	1,045	56,000	3,000	St. Gallen, Bäckerei
9,802	112,090	89,811	9,880	4,600	180,000	24,000	—	—	4,000	221,813	114,000	58,892	Schwanden (Gl.)
4,400	—	43,853	1,348	400	29,000	100	12,170	6,860	9,000	8,600	22,100	13,694	Steg-Fischenthal
1,790	—	15,795	415	400	—	1,400	13,463	—	—	—	—	5,000	Stein (Aarg.)
6,597	479,067	35,325	5,790	14,400	228,125	1	—	203,697	31,680	39,415	27,500	267,477	Wettingen
10,573	27,422	23,420	270	1,600	14,400	—	—	—	2,000	11,930	10,700	33,440	Wildhaus
24,159	1,138,346	1,273,867	99,153	99,279	3,846,260	176,004	53,659	2,690,113	2,089,500	134,600	551,150	799,123	Winterthur, K. V.
712	6,524	273,480	—	2,134	—	1	173,168	—	40,737	13,009	—	43,618	Zürich. Schuhgen.

sind, will der V. S. K. erst nach einer Prüfung und nur wenn die Einheit der Bewegung dadurch nicht gefährdet wird, eingreifen.

Wegen der vorgeschrittenen Zeit musste die Diskussion hier abgebrochen werden. Man beschloss, an einem zentral gelegenen Ort (Lausanne) noch einmal zusammenzukommen und die Diskussion fortzusetzen.

Herbstversammlung des Kreises II. Diese Versammlung fand am 25. Oktober in Tavannes statt. Von den 31 Vereinen des Kreises II waren 24 durch 69 Delegierte vertreten. Nach Ablegung der verschiedenen Berichte der Verwaltung, von denen der Kassenbericht von einem guten finanziellen Stand des Kreises II Zeugnis gibt, und der Vornahme der statutarischen Wahlen, die im Sinne der Bestätigung der Bisherigen ausfallen, erhält Mme Itin das Wort zur Verlesung des «Appells des Genossenschaftlichen Frauenbundes».

Die Einleitung zur Diskussion über die Statutenrevision gab als Vertreter der Verwaltungskommission Herr Maurice Maire.

In der bald sich einstellenden Mittagspause blieben die Delegierten von Neuchâtel noch kurz zurück, um zu einer kantonalen Angelegenheit Stellung zu nehmen. Es handelte sich um eine Aenderung des geltenden Ladenschlussgesetzes. Dieses soll vor allem dadurch verbessert werden, dass der Ladenschluss an Samstagen und an den den anerkannten Festtagen vorausgehenden Tagen um eine bis zwei Stunden früher, d. h. statt um 20 Uhr um 18 oder 17 Uhr, angesetzt wird, mit Ausnahme jedoch des Monats Dezember, in dem die Läden bis 19 Uhr offen gehalten werden können.

Bei der Diskussion am Nachmittage über die Statutenrevision beantragt Stauffer (La Chaux-de-Fonds) folgenden Wortlaut des Titels: «Statuten des schweizerischen Verbandes der Konsumgenossenschaften», nicht Konsumvereine. Dieser Aenderung wird mit allen gegen 3 Stimmen zugestimmt.

Eine rege Diskussion ruft Art. **2** hervor. Die Abstimmung darüber ergab 22 Stimmen für den neuen Text der Statuten, während 30 sich für den von Eymann (La Chaux-de-Fonds) vorgeschlagenen Text erklärten. Dieser hat folgenden Wortlaut:

«Der Verband ist politisch und religiös neutral. Er sucht jedoch in allen wirtschaftlichen Fragen das Interesse der Allgemeinheit zu wahren.

Er wird es sich angelegen sein lassen, die verschiedenen Klasseninteressen zu vereinen und harmonisch zu gestalten, und zwar vor allem durch Schaffung eines gegenseitigen Verhältnisses, das ein gerechtes Gleichgewicht zwischen der städtischen und ländlichen Bevölkerung gewährleistet.

Er kämpft gegen die Zollschutzmassnahmen, wenn diese nicht zur Wahrung des allgemeinen Interesses vorgenommen werden. In gleicher Weise kämpft er gegen die Missbräuche der Kartelle und Trusts und verlangt, dass sie der

Kontrolle und Publizitätsvorschriften unterstellt werden.

Er verfolgt sein Ziel durch das Studium wirtschaftlicher Fragen, durch entsprechende Demarchen bei den Behörden, durch Publikationen, Konferenzen und andere geeignete Massnahmen.»

Bei Art. **4**, lit. e, wird gefragt, ob die Vereine auf ihr Verlangen ihre Selbständigkeit wieder erhalten können, worauf Herr Maire eine bejahende Antwort gibt.

Während auf die neue Fassung des Art. **7** nur 21 Stimmen entfallen, erhält der alte Text mit 29 Befürwortern doch den Vorzug.

Art. **9**, der nach dem Antrag eines Delegierten noch eine Erweiterung durch den Zusatz «weder Filialen zu errichten, noch Waren zu liefern...» hätte erfahren sollen, wird mit 26 gegen 16 ohne Erweiterung zugestimmt.

In Art. **12** wünscht Stauffer die Belassung des vorletzten Satzes im geltenden Text. Er wird darin von Eymann unterstützt, während sein Vorschlag von Montandon abgelehnt wird. Der alte Text erhält 24 und der neue 23 Stimmen.

Auch bei Art. **17** werden Aenderungen vorgeschlagen. So wird gewünscht, dass Art. **17** b noch durch die Worte «zu Preis- und Lieferungsbedingungen, die ebenso vorteilhaft sind wie die der Konkurrenz» ergänzt werden sollte.

Ein anderer stellt die Frage, was mit den Vereinen, die nach Annahme der Bezugspflicht diese zurückweisen, geschehen soll.

Von einem weiteren Delegierten werden für den zweiten Teil das Alinea 6 von Art. 17 folgende Worte vorgeschlagen: «und sein Möglichstes zu tun, um mit den zu besonderen Zwecken gegründeten Genossenschaften regelmässige Beziehungen zu unterhalten».

Die schon sehr vorgeschrittene Zeit erlaubte nicht mehr die Beendigung der Diskussion. Diese wurde deshalb am 22. November in Sonceboz fortgesetzt.

Aus der Praxis

Bessere Bedienung. Die Frage der Bedienung spielt in unserer Bewegung eine bedeutende Rolle. Leider ist dieses Thema noch nicht erschöpft. Wer heutzutage mit offenen Augen durch die verschiedenen Verkaufsläden geht und seine Aufmerksamkeit auf die Art der Behandlung des Kunden richtet, wird durch die Erkenntnis der herrschenden Unterschiede in der Bedienung bald gewahr, wo die Entscheidung, ob ein Kauf zustandekommt oder nicht, liegt.

In einem kürzlich im «Producer» erschienenen Artikel wird ausgeführt, dass der Schlüssel zu einer besseren Bedienung in einer sehr weitgehenden und gründlichen Erziehung des Ladenpersonals liegt. Dieses ist das Bindeglied zwischen Konsument und Produzent. Der gute Stand der Genossenschaft hängt vom Grad des Dienstes am Konsumenten ab. Oft hört man, dass man bei diesem oder jenem Konkurrenten grössere Aufmerksamkeit und bessere Bedienung erfährt als in der Genossenschaft, in der das Personal dem Kunden nicht mit dem gleichen Interesse entgegenzukommen scheint. Das sollte nicht vorkommen, zumal ja die Bedienung eine Ware ist, die nichts kostet.

Das Personal sollte aus diesem Grunde ermutigt und ihm Gelegenheit geboten werden, entsprechende Kurse zu besuchen. An der Genossenschaft liegt es, unter der Obhut des Genossenschaftsverbandes, Kurse über Verkaufskunde, Ladenhaltung, Schaufensterdekoration etc. zu organisieren; ebenso ist eine gründliche Warenkenntnis von grosser Bedeutung. Jede Genossenschaft sollte es sich zur Pflicht machen, das Verkaufspersonal unterrichten zu lassen und diesem bei der Deckung der dabei entstehenden Kosten zu helfen. Umgekehrt dürfte es dem Personal ein ernstes Anliegen sein, die für seine Arbeit nötigen Kenntnisse sich anzueignen. Die glücklichen Folgen bleiben ganz bestimmt nicht aus.

Welche Eigenschaften sind es nun, die das Verkaufspersonal zieren? Es sind dies vor allem Liebenswürdigkeit, Höflichkeit, Gewandtheit im Auftreten und ein wohlgepflegtes Aeusseres. In unserem Zeitalter der Hygiene spielen Sauberkeit und äussere Erscheinung eine sehr grosse Rolle.

Wenn der Kunde den Laden betritt, muss ihm alle Aufmerksamkeit zugewandt und jegliche Arbeit, an der man gerade beschäftigt ist, beiseite gelegt werden.

Unter den Kunden dürfen keine Unterschiede gemacht werden. Alle sind gleich zu behandeln, da sich bei gegenteiligem Verhalten andere Kunden betroffen fühlen könnten. Oft erfahren Kinder nicht die ihnen gebührende Behandlung. Das ist ein grosser Fehler; denn gerade sie kommen ja oft in den Laden. Es ist deshalb wichtig, sie dazu noch mehr zu ermuntern.

Sehr bedeutsam ist es, den Geschmack des einzelnen Kunden zu kennen. Dieser weiss sehr wohl, solche Aufmerksamkeiten zu schätzen, da diese andeuten, dass seine Wünsche besondere Beachtung erfahren. Eine solche Bedienung wirkt angenehm und wirbt auch neue Kunden.

Von nicht zu unterschätzender Bedeutung ist auch, dass das Personal den Ursprung der Waren kennt. Wenn der Kunde auf seine Fragen falsche oder unbestimmte Antworten erhält, so wird er misstrauisch, wohingegen er sich bei einer immer bereiten und richtigen Antwort das Vertrauen des Kunden erhält.

Eine gute Warenkenntnis muss das Personal in den Stand setzen, die Qualitätsunterschiede zu kennen. Wenn der Kunde behauptet, dass diese oder jene Ware bei der Konkurrenz billiger zu haben sei, so muss die Verkäuferin oder der Verkäufer sagen können, worin und warum der Unterschied besteht. Die unzähligen Fragen, die die Kunden stellen, können nur beantwortet werden, wenn man die Ware kennt und sich Mühe gibt, möglichst grosse Kenntnisse zu erlangen.

Mit grosser Aufmerksamkeit sollte die Verkäuferin oder der Verkäufer daraufsehen, welche Waren vom Kunden verlangt werden. Denn es kommt oft vor, dass der Kunde Artikel, die er sonst auf Vorrat kauft, wie Mehl und Zucker, vergisst. Eine diesbezügliche kurze Frage von seiten des Personals kann dazu führen, dass es den Umsatz um nicht unbedeutende Mengen vermehrt. Denn es ist viel leichter, auf diese Weise mehr Verkäufe zu tätigen als neue Kunden zu gewinnen, und zudem wird dadurch eine grosse Kostenersparnis erzielt.

Eine gute Kenntnis der einschlägigen Gesetze ist auch von grossem Wert.

Es sind hier nur einige wenige Punkte aufgeführt, die jedoch nicht den Anspruch auf Vollständig-

keit erheben. Wenn das Verkaufspersonal es sich jedoch angelegen sein lässt, in der hier aufgezeigten Richtung seine Kenntnisse zu weiten, wird man bald aufhören, nach «besserer Bedienung» zu verlangen.

Die Organisation des genossenschaftlichen Transportwesens.

In einem im «Scottish Co-operator» erschienenen Artikel wird über einen von dem Leiter des Transportwesens einer grossen Konsumgenossenschaft gehaltenen Vortrag berichtet. Es wird ausgeführt, dass das Transportwesen eine ausserordentlich wichtige Funktion zu erfüllen hat. Die Transportorganisation muss zu gleicher Zeit leistungsfähig und wirtschaftlich sein, leistungsfähig in dem Sinne, dass die Arbeit in der angemessenen Weise und zur richtigen Zeit ausgeführt wird, und wirtschaftlich dadurch, dass ein möglichst hohes Mass an Arbeit in der zur Verfügung stehenden und mit Unkosten belasteten Zeit geleistet, für die Arbeitskosten möglichst wenig aufgewendet und von der Ladekapazität die beste Anwendung gemacht wird.

In Bezug auf die Transportmittel nimmt der Benzinmotor den ersten Platz ein. Der elektrische Motor hat den Vorteil von Sauberkeit und Einfachkeit der Konstruktion. Dieser Vorteil wird ihm jedoch wieder durch andere Vorteile des Benzinmotors streitig gemacht. Wegen des in einem Motor investierten doch ansehnlichen Kapitalbetrages ist auf eine möglichste Ausnutzung der Ladekapazität zu sehen.

Der Pferdetransport ist dort anzuraten, wo nur geringe Distanzen zurückzulegen und die Strassen eng und überfüllt oder schlecht sind.

Der Typ des Transportmittels muss den vorherrschenden Verhältnissen angepasst werden, wobei das Verhältnis von «in Betrieb sein» und «nicht in Betrieb sein» des Motors sehr wichtig ist.

Für die Erhaltung der Leistungsfähigkeit der Transportmittel ist wohl am besten die Anstellung von Chauffeur-Mechanikern. Grössere Arbeiten an den Motoren können Aussenstehenden übertragen werden. Ein häufiges Nachprüfen der Motoren nach mechanischen Defekten ist sehr zu empfehlen. Auf diese Weise werden durch die Behebung kleinerer Mängel oft grosse und kostspielige Reparaturen vermieden.

Bei der Kostenaufstellung treten oft Schwierigkeiten auf, von denen im folgenden noch einige aufgeführt werden:

1. Die Unmöglichkeit, über eine gewisse scharf begrenzte Leistungskapazität hinauszugehen, um einem aussergewöhnlichen Erfordernis von Transportmitteln und einem plötzlichen Ansteigen des Umsatzes zu begegnen.

2. Die Schwierigkeit, die Arbeitskosten im Verhältnis zum Umsatzrückgang zu reduzieren.

3. Die Folgen von grossen Motordefekten oder das Vorhandensein von vielen Kranken beim Personal und den Pferden.

4. Die Schwierigkeit, die Ladekapazität bei Retourfahrten auszunützen, und die damit im Zusammenhang stehende grosse Zahl von Leerfahrten.

Für die möglichst exakte und reibungslose Abwicklung der täglichen Geschäfte kann eine Statistik, die die genaue Kenntnis über die täglichen Vorgänge vermittelt, von grossem Nutzen sein.

Bewegung des Auslandes

Japan.

Städtische und ländliche Konsumgenossenschaften. Wie wir den Genossenschaftlichen Mitteilungen des Internationalen Arbeitsamtes entnehmen, geht, einer Mitteilung des Zweigamtes des Internationalen Arbeitsamtes in Tokio zufolge, aus einer kürzlichen Erhebung des Zentralverbandes der Genossenschaften (Sangyo Kumiai Chuokai) hervor, dass Ende 1929 in Japan insgesamt 10,188 Bezugsgenossenschaften mit 3,014,992 Mitgliedern bestanden. Der Gesamtbetrag des eingezahlten Kapitals dieser Genossenschaften belief sich auf 113,264,848 Yen und der ihrer gesamten Jahresverkäufe auf 163,919,105 Yen. Die Mehrzahl dieser Genossenschaften wurde von Kleinproduzenten, namentlich von Landwirten, zwecks genossenschaftlichen Bezugs von Rohstoffen oder Werkzeugen gegründet. Obgleich sie auch Lebensmittel und andere Bedarfsartikel absetzen, so bleibt doch diese Tätigkeit hinter der ersterwähnten zurück, was aus den nachstehenden Zahlen ersichtlich ist: nur zwei Drittel des gesamten Umsatzes entfallen auf den Absatz von Lebensmitteln und anderen Bedarfsartikeln:

Rohstoffe und Werkzeuge	92,508,065
Bedarfsartikel	69,049,804
Andere Waren	2,361,236
Insgesamt:	163,919,105

Städtische Konsumgenossenschaften. Die Gründung von Konsumgenossenschaften seitens der Arbeiter einerseits und seitens der städtischen Bevölkerung im allgemeinen hat in der letzten Zeit erfreuliche Fortschritte gemacht, und die Zahl der städtischen Konsumgenossenschaften, die unter dem Genossenschaftsgesetz eingetragen sind, hat im Laufe der letzten zehn Jahre ständig zugenommen: 1918 gab es ihrer 44, 1921 85, 1924 120, 1927 147, 1929 159.

Die folgenden Ziffern veranschaulichen die allgemeine Lage von 149 städtischen Konsumgenossenschaften zu Ende 1929, die ihre Jahresberichte dem Zentralverbande der Genossenschaften übersandten.

Anzahl der Bericht erstattenden Genossenschaften	149
Mitgliederzahl	133,036
Eingezahltes Kapital	1,832,904 Yen
Jahresverkäufe	21,684,581 »

Arbeiterkonsumgenossenschaften. Mit der Verbreitung der Gewerkschaftsbewegung und der politischen Arbeiterbewegung hat sich in jüngster Zeit auch das Interesse für Konsumgenossenschaften unter den Arbeitern entwickelt. Ende 1929 bestanden nur zwölf derartige eingetragene Genossenschaften, also nicht mehr als 8 v. H. der Gesamtzahl; sie umfassten ungefähr 5 v. H. der Gesamtmitgliederzahl. Nach einer neueren Untersuchung des Amtes für soziale Angelegenheiten belief sich die Zahl dieser Genossenschaften Ende Februar 1931 auf 16. Indessen bleibt eine bedeutende Anzahl von Genossenschaften übrig, die sich noch nicht zur Eintragung gemeldet haben. Die Gesamtzahl der Arbeiterkonsumgenossenschaften wurde Ende 1930 auf ungefähr 130 geschätzt.

Häufig ist die Gründung von Arbeiterbezugsgenossenschaften von den Gewerkschaften ausgegangen; in manchen Fällen bildet die Genossenschaft einen selbständigen Zweig der Gewerkschaft, derart, dass die Gewerkschaftsmitglieder zugleich Mitglieder der Genossenschaft sind. In andern Fällen wird die Genossenschaft unmittelbar durch die Gewerkschaft geleitet. Nach dem Amt für soziale Angelegenheiten bestanden 53 Arbeiterkonsumgenossenschaften, die in irgendeiner Weise mit der gewerkschaftlichen Tätigkeit zusammenhängen; die Gesamtmitgliederzahl der 52 untersuchten Genossenschaften belief sich auf 122,118. Die verhältnismässig hohen Mitgliederzahlen sind auf die Tatsache zurückzuführen, dass in denjenigen Genossenschaften, die der Leitung der Gewerkschaften unterstehen und deren Kapital von diesen einbezahlt wird, alle Mitglieder der Gewerkschaften ohne weiteres als Genossenschafter gezählt werden.

Der Gesamtbetrag des eingezahlten Kapitals von 48 dieser Genossenschaften betrug 266,095 Yen einschliesslich der von den Gewerkschaften einbezahlten 2500 Yen. Die durchschnittlichen Monatsverkäufe dieser Genossenschaften machten annähernd 4,222 Yen je Genossenschaft und ungefähr 15 Yen je Mitglied aus.

Andere Arbeitergenossenschaften wurden unmittelbar, ohne Beteiligung der Gewerkschaften, durch ihre Mitglieder gegründet, die allerdings zum grossen Teile Gewerkschafter waren. Sie bilden zwei Gruppen, einerseits den Verband der Konsumgenossenschaften des Ostens (Kanto Shohi Kumiai Renmei) und andererseits den Konsumgenossenschaftsverband (Shohi Kumiai Rongokai). Die dem ersteren angeschlossenen Genossenschaften umfassen grossenteils Mitglieder der dem japanischen Gewerkschaftsbunde (Nihon Rodo Kumiai Sorengo) und dem früheren japanischen Gewerkschaftsrat angehörenden Gewerkschaften (Nihon Rodo Kumiai Hyogi Kai), Pächter und Lohnarbeiter. Die Mitglieder der dem Konsumgenossenschaftsverband angeschlossenen Genossenschaften sind grösstenteils Lohnarbeiter, die dem allgemeinen japanischen Arbeiterverband angeschlossen sind.

Diese beiden Verbände stehen sich auf Grund ihrer politischen Richtung feindlich gegenüber; die radikalen Tendenzen werden von dem Verbande der Konsumgenossenschaften des Ostens, die gemässigtere Richtung von dem Konsumgenossenschaftsverbande vertreten.

Berichten zufolge wurde Anfang Mai 1931 ein Landesgenossenschaftsverband (Zenkoku Shohikumiai Kyokai) als Versuch einer Zusammenfassung der gesamten Konsumgenossenschaften in Japan begründet.

Ländliche Konsumgenossenschaften. Begreiflicherweise befindet sich die Mehrzahl der Bezugsgenossenschaften in ländlichen Bezirken; indessen wird ihnen vorgeworfen, aus Gewinnsucht zu grosse Beträge investiert zu haben und ferner, sich vor allem im Interesse des Mittelstandes betätigt und die Belange der proletarischen Massen vernachlässigt zu haben. Infolgedessen und getragen von dem Wunsche nach wirtschaftlicher Stärkung der Pächtervereinigungen durch die Vorteile der Konsumgenossenschaften, ist seit 1928 im ganzen Lande eine Bewegung zur Errichtung von ländlichen Konsumgenossenschaften nach dem Klassenstandpunkt zu bemerken, die sich ständig verbreitet. Gegenwärtig bestehen mehr als 30 derartige Genossenschaften, von denen zwei Drittel der Landesvereinigung der Pächter (Zenkoku Nomin Kumiai) angehören.

Ungarn.

Praktische Erfolge auf dem Gebiete des Ausbaues der unmittelbaren Verbindungen zwischen landwirtschaftlichen Erzeugern und städtischen Konsumgenossenschaften. Die ungarische Genossenschaftsbewegung beschäftigt sich intensiv mit der Frage des Ausbaues der unmittelbaren Verbindungen zwischen den landwirtschaftlichen Erzeugern und den städtischen Konsumgenossenschaften, im allgemeinen mit dem Problem: auf welche Weise kann die Genossenschaftsbewegung den Kleingrundbesitzern am besten helfen. Auf dem Gebiete der praktischen Lösung des Problems haben die ungarischen Konsumgenossenschaften auch bisher schon recht erfreuliche Erfolge erzielt. Die «Hangya»-Zentrale begann mit der Organisierung der Eier- und Geflügelverwertung, so dass Eier, Geflügel, Obst und andere landwirtschaftlichen Produkte durch ihrem Verbande angehörende Genossenschaften unmittelbar bei den Kleinlandwirten eingekauft und teils exportiert, teils in den hauptstädtischen konsumgenossenschaftlichen Verteilungsstellen verkauft werden. Die gleiche Aktion unternahm die Konsumgenossenschaft der öffentlichen Beamten, die auf verschiedenen, vom Privathandel am meisten vernachlässigten Stellen der Provinz sogenannte Warensammelstellen errichten liess, die die verschiedenen landwirtschaftlichen Produkte unmittelbar bei den Produzenten einkaufen, um diese durch die eigenen Verteilungsstellen dem Verbraucher zukommen zu lassen. Die Genossenschaften sichern dadurch der landwirtschaftlichen Bevölkerung die Verwertungsmöglichkeit und anständige Produzentenpreise und verbilligen zugleich die Konsumentenpreise durch den unmittelbaren Warenbezug. Die Vorteile dieser unmittelbaren Verbindung zwischen den Verbrauchergenossenschaften und den landwirtschaftlichen Erzeugern zeigt in der Praxis das nachstehende Beispiel. In einem Dorfe der ungarischen Tiefebene konnten die Kleinlandwirte ihre erstklassige Apfelernte zu keinem Preise verwerten. Sie hätten gerne das Kilogramm zu 2 Heller verkauft, aber der Zwischenhandel wollte die Ware nicht einmal zu diesem Preis übernehmen. Hierauf begannen die Konsumgenossenschaften, die Ware aufzukaufen. Die Genossenschaften zahlten 400% höhere Preise für die Aepfel, zu gleicher Zeit, als die Produzenten die Ware vergebens dem Zwischenhandel anboten. Die Genossenschaften nahmen drei Waggons Aepfel auf, bezahlten hiefür nahezu 3000 Pengö und konnten durch diesen Kauf die bisherigen Preise von 40 Heller pro Kilogramm in der Hauptstadt auf 14—18 Heller herunterdrücken. Die Einwohner des Dorfes konnten nicht genügend den Genossenschaften dafür danken, dass diese beträchtlichen Summen ihnen für solche Waren zukommen liessen, für die der Zwischenhandel entweder gar nichts oder nur ganz lächerliche Preise bezahlen wollte. Die Konsumgenossenschaften sind nun bestrebt, diese Arbeit systematisch zu organisieren und fortzusetzen und den Bedarf des städtischen Marktes durch unmittelbare Verbindungen mit den landwirtschaftlichen Kleinproduzenten zu sichern.

(Ung. genoss. Pressedst.)

Tschechoslowakei.

Die ungarischen Hochschulstudenten Prags für das Genossenschaftswesen. Der Klub der ungarischen Hochschulstudenten in Prag hat die Pflege und das Studium des Genossenschaftswesens in ihr Arbeitsprogramm aufgenommen. Präsident Ragàlyi betonte die nationalwirtschaftliche Bedeutung der Genossenschaften und die Angewiesenheit der Ungarn der Tschechoslowakei überhaupt und besonders auch der Intelligenz auf das Genossenschaftswesen. (Korr.)

Portugal.

Statistik der portugiesischen Genossenschaften. Einer Schrift des portugiesischen Genossenschafters Raul Tamagnini Barbosa über das Genossenschaftswesen entnehmen wir folgende Zahlen über die portugiesischen Genossenschaften:

Jahr	Genossenschaften	Mitglieder	Umsatz $
1891	1	20	452.95
1901	18	5,581	749,228.80
1911	71	28,179	3,046,191.14
1921	492	96,883	21,501,452.14
1926	336	43,548	35,263,596.42
1929	271	76,214	63,925,614.00

Beim Umsatz ist die bedeutende Entwertung des portugiesischen Escudos nicht ausser acht zu lassen. Der Umsatz von 1929 entspricht rund 15 Millionen Schweizerfranken. Von den 271 Genossenschaften, die Ende 1929 bestanden, sind 150 Konsumgenossenschaften und 52 gemischte Genossenschaften, d. h. zumeist eine Verbindung von Konsum- mit Bau- oder Kreditgenossenschaft. Die Konsumvereine, über die Zahlenangaben vorliegen, hatten 33,964 Mitglieder und einen Umsatz von etwas über 35 Millionen Escudos (8 Millionen Schweizerfranken), die gemischten Genossenschaften 31,956 Mitglieder und 22 Millionen Escudos (5 Millionen Schweizerfranken) Umsatz. Sehr zahlreich vertreten sind die Beamtengenossenschaften, namentlich die Vereinigungen von Militärpersonen. Ein bedeutender Teil der Genossenschaften entfällt auf die beiden grössten Städte des Landes, namentlich 67 (davon 21 Konsum- und 25 gemischte Genossenschaften) auf Lissabon und 42 (davon 19 Konsum- und 14 gemischte Genossenschaften) auf Porto. Es erhellt daraus, dass die Bewegung der Konzentration völlig entbehrt. Eigenartig berührt übrigens, dass von einem Verband der portugiesischen Genossenschaften mit keiner Silbe die Rede ist. Dabei besitzen wir doch in unseren Akten ein Schriftstück aus dem Jahre 1927, sowie aus früheren Jahren eine Anzahl Nummern eines eigenen Organes eines solchen Verbandes. Wahrscheinlich ist allerdings, dass dieser Verband heute nicht mehr besteht.

Aus unserer Bewegung

Konsumgenossenschaft Brugg. Einem Bedürfnisse der heutigen Zeit entsprechend, die Mitglieder unserer Genossenschaft möglichst weitgehend über Ursprung und Zusammensetzung unserer Nahrungsmittel und Gebrauchsartikel aufzuklären, veranstaltete unsere Genossenschaft an den Tagen vom 31. Oktober, 7. und 14. November belehrende Vorträge über Warenkunde.

Als Referent konnte Herr Dr. Pritzker, Chef des chemischen Laboratoriums des V. S. K. in Basel, gewonnen werden, welcher dann seine Aufgabe in einem zweistündigen fliessenden Experimentalvortrag erledigte.

Der Referent machte die Zuhörer mit den Grundstoffen bekannt, die der Mensch um leben zu können braucht, schöpfte aus seiner reichen Erfahrung und flocht manche humorvolle Pointen, so wie sie sich täglich beim Verkauf abspielen, in seinen Vortrag ein. Scharf rügt der Sprechende die gewaltigen Ausgaben für Reklamezwecke, welche für die Schweiz jährlich an die 300 Millionen Franken betragen, welcher Betrag von keinem Lande in Europa prozentual zur Bevölkerung erreicht wird und welche vielfach einzig zu dem Zwecke ausgegeben werden, um die Konsumenten hinters Licht zu führen. Er sprach vom Geschenkunwesen, welchem der V. S. K. mit seinen lokalen Organisationen durch Boykott der betreffenden Waren den Krieg erklärt hat und erwähnte verschiedene Produkte der Konkurrenz, die mit einer marktschreierischen Reklame den Konsumenten in allen Tönen und zu einem oft vielfach übersetzten Preise empfohlen werden, welche dann in der Laboruntersuchung sich als grobe Fälschung erweisen. Dass er die Eigenprodukte Co-op der Zuhörerschaft auf beste empfahl, ist eine Selbstverständlichkeit. Mit Recht kritisiert der Sprechende die Tatsache, dass in vielen Verkaufslokalen von ein und derselben Ware oft 8 bis 10 Artikel, jeder in einer anderen Packung, vorhanden sind; er nennt dies einen volkswirtschaftlichen Unsinn, betont wie notwendig auch hier Reduktion dieser Artikel und damit der Warenlager auf ein vernünftiges Mass sei und hat damit mancher Genossenschaftsbehörde aus dem Herzen gesprochen.

Für seine von grosser Sachkenntnis zeugenden Ausführungen erntete der Referent an jedem Vortrage grossen Beifall und wurden in der anschliessenden Diskussion die gestellten Anfragen von ihm teils humorvoll beantwortet. Zusammenfassend kann erklärt werden, dass die Vorträge die Teilnehmer voll befriedigten. Hoffen wir nun, dass dieselben aus dem Gehörten die praktische Nutzanwendung ziehen; dann werden in irgendeiner Form die Früchte daraus wieder der Genossenschaft zufallen.

Zum Schlusse möchten wir nicht unterlassen, auch an dieser Stelle dem verehrten Referenten, Herrn Dr. Pritzker, für seine Bemühungen den besten Dank auszusprechen und rechnen bestimmt damit, ihn bei anderer Gelegenheit wieder zu hören. *K. G.*

Gelterkinden. (Korr. vom 22 November.) Die Mitglieder des Konsumvereins Gelterkinden erhielten soeben den 26. Geschäftsbericht ihrer Genossenschaft über den Zeitraum vom 1. Oktober 1930 bis 30. September 1931. Wie schon viele

Auch Sie

verlangen von den Mitgliedern, dass sie ihre Einkäufe in Lebensmitteln und Bedarfsartikeln in den Läden der Genossenschaft machen sollen.

Warum

lassen Sie dann nicht ebenfalls ihre

Druckarbeiten in der Buchdruckerei V. S. K.

in Basel herstellen. — Wir liefern: Anteilscheine, Obligationen, Rechnungsformulare, Depositenbüchlein Einkaufsbüchlein, Einkäuferkarten Memorandum, Briefbogen, Kuverts Sitzungskarten, Jahresberichte, Reglemente, Statuten etc. zu zivilen Preisen bei prompter Bedienung.

seiner Vorgänger zeigt er das Bild eines gut geleiteten und wohlgeordneten Genossenschaftshaushaltes. Trotz zunehmender Arbeitslosigkeit und fortwährendem Sinken der Preise stieg der Umsatz von Fr. 493.655.— im Vorjahre auf Fr. 520,584.—. Die Erscheinung, dass in Zeiten wirtschaftlichen Druckes die Genossenschafter sich ihrer Verantwortlichkeit besser bewusst werden und in richtiger Würdigung der für sie daraus entspringenden Vorteile sich enger an die Genossenschaft anschliessen, haben wir schon zur Kriegszeit beobachten können. In der Not lernt man wahre Freunde schätzen. Diese Feststellung wird deutlich durch die Steigerung des Durchschnittskonsums pro Mitglied belegt. Statt für Fr. 786.— wie im Vorjahre bezog jedes Mitglied der Genossenschaft im Berichtsjahre für Fr. 803.— Waren. Neben der Zunahme des Umsatzes ist auch ein Anwachsen der Mitgliederzahl zu konstatieren. Bei 50 Eintritten und 27 Austritten ergibt sich ein Nettozuwachs von 23 und ein Totalbestand von 648 Mitgliedern. Sehr erfreulich ist auch diesmal das Geschäftsergebnis. Mit Einrechnung des letztjährigen Gewinnsaldos und des Zinsenüberschusses ergibt sich ein Bruttogewinn von Fr. 96.225.44. Hievon beanspruchen die Unkosten Fr. 44,533.23 (8% des Umsatzes), die Abschreibungen auf Mobiliar und Gebäuden Fr. 1147.20, die Spesung der Reserven Fr. 5000.— und die Ausrichtung einer zehnprozentigen Rückvergütung Fr. 45.200.—. Mit der diesmaligen Zuwendung steigt der Reservefonds auf Fr. 100,000.— an. Die stattliche Höhe dieser Summe wird am besten dadurch illustriert, wenn man damit den Wert des Warenlagers, Fr. 35.000.—, und der drei der Genossenschaft gehörenden Häuser, Fr. 59,400.—, vergleicht. Es ist aber heute nicht bloss das gesamte auf Fr. 1.— abgeschriebene Mobiliar, sondern es sind auch Gebäulichkeiten und Warenlager schuldenfreies Eigentum der Genossenschaft.

Im Laufe des Berichtsjahres, am 11. April 1931, beging die Genossenschaft die Feier ihres 25jährigen Bestehens. Mehr als 700 Personen fanden sich dazu in der Turnhalle ein, wo ihnen neben einem prächtigen Unterhaltungsprogramm ein reichliches Bankett geboten wurde und Herr Verwaltungsratspräsident F. Gerster in einer Ansprache die Bedeutung des Tages auseinandersetzte. Der schöne Abend wird nicht verfehlen, sich auch in den nächsten Jahren propagandistisch gut auszuwirken. Um dem Raummangel im Hauptladen abzuhelfen, errichtete die Genossenschaft in einem sehr günstig gelegenen gemieteten Lokal im Unterdorf eine Filiale. Der neue Laden wurde aufs beste eingerichtet und hat sich bereits eines guten Zuspruches zu erfreuen. Im Berichtsjahr ging auch ein alter Wunsch vieler Genossenschaften in Erfüllung, indem mit einem Metzger ein Markenvertrag abgeschlossen werden konnte. Vom V. S. K. bezog unsere Genossenschaft im Berichtsjahre für Fr. 356,614.70 Waren; sie darf sich also hinsichtlich Verbandstreue wohl sehen lassen.

Am 6. Dezember findet die Generalversammlung statt, der ausser der Behandlung von Jahresrechnung und Jahresbericht auch die Vornahme einer Ersatzwahl in den Verwaltungsrat an Stelle des nach Basel gezogenen A. Kamber obliegt.

Worb. In dem auf 30. September 1931 abgelaufenen 27. Rechnungsjahr erzielte unsere Genossenschaft, trotz der rückläufigen Preisbewegung, einen Jahresumsatz von Franken 507,567.—, d. h. Fr. 19.217.— mehr als im Vorjahre. Die Rückvergütung auf den Warenbezügen betrug wie letztes Jahr 8%.

Die Bilanz weist in den Hauptposten folgende Zahlen auf. *Aktiven:* Kassabestand und Guthaben V. S. K. und Bank Fr. 81.997.—, Warenvorräte zu 52% Fr. 67,000.—, Beteiligungen Fr. 4400.—. Die Mobilien sind pro memoria mit Fr. 1.— eingestellt und die Immobilien bei einer Grundsteuerschatzung von Fr. 251.450.—mit Fr. 196.000.—. Unter den *Passiven* figurieren als Eigenkapital die Anteilscheine mit Fr. 11.637.— und der Reservefonds mit Fr. 60,000.— und als Fremdkapital die Sparkasse mit Fr. 160.000.—, Hypotheken Fr. 95.940.—, Transitorien und Guthaben der Mitglieder (nicht eingelöste Karten) mit Fr. 9730.—.

Der reine Betriebsüberschuss beträgt nach Abzug der bereits ausbezahlten Rückvergütung und Guthaben der Mitglieder im Betrage von Fr. 45.426.— sowie nach angemessener Abschreibung auf Immobilien noch Fr. 11,505.—.

Die am 22. November in Worb stattgefundene Generalversammlung, welche von zirka 110 Genossenschafterinnen und Genossenschaftern besucht war, genehmigte Jahresbericht und Rechnung und stimmte dem Antrag des Vorstandes betreffend Verwendung des Betriebsüberschusses, d. h. Fr. 10.000.— Zuweisung an den Reservefonds und Uebertrag des Restes auf neue Rechnung, einstimmig zu.

Der Zinsfuss für die Spareinlagen wurde den Verhältnissen entsprechend auf 3½% festgesetzt.

Nach Vornahme der Ergänzungswahlen und Beantwortung einiger Wünsche und Anfragen konnte die ruhig verlaufene Tagung nach 1¾ stündiger Dauer geschlossen werden. *Gl.*

Sprechsaal

„Epa".

Winterthur hat seine «Epa». Wohl nicht zur Freude der Geschäftsleute vieler Branchen und des blühenden Konsumvereins. Die Frage, wie stellen sich die Konsumenten, vorab die organisierten, aber auch die alte Kundschaft der Privatgeschäfte zu dieser hier neuen Abart der Warenvermittlung, ist für uns Genossenschafter, und im besondern für die verantwortlichen Leiter der einzelnen Vereine von grossem Interesse. Nicht nur der grosse Verbandsverein auf dem Platze Winterthur muss sich diese Frage stellen; eine ganze Anzahl Konsumvereine der nähern und weitern Umgebung ist daran interessiert.

Das grosse Publikum, das bei der Eröffnung der hiesigen «Epa» und jetzt noch die weiten Verkaufsräume durchflutet, setzt sich aus allen Ständen und Schichten der Bevölkerung zusammen. Musik empfängt sie, verlockend ist alles, was da zum Verkaufe ausgeboten ist, arrangiert; niemand muss etwas kaufen, wenn er nicht will. Wem es im Gedränge und Betrieb verleidet, zieht sich zu einer Erfrischung ins Restaurant zurück, um sich für einen neuen Rundgang zu stärken. Alles wird getan, um den Besucher auf unauffällige Art als Käufer und Kunden zu gewinnen. Dieses Verkaufssystem ist wieder ein besonderer Trick, um möglichst viel Ware los zu werden; ob der Käufer Verwendung hat für das Gekaufte, ist wieder eine Frage für sich und berührt das Warenhaus gar nicht. Eine Frau erzählte uns, dass sie drei Stück einlitrige Steinguthafen (Ankenhafen) für einen Franken gekauft habe; bei uns kostet das Stück 50 Rappen. Sie wollte nur einen Hafen kaufen, weil sie wirklich nur einen benötigt; die beiden andern stehen also unbenützt herum und werden schliesslich für irgend einen andern Zweck, und wenn es als Blumentopf wäre, benutzt. Das Warenhaus ist drei Häfen los, die Frau hat 50 Rappen von ihrem Haushaltungsgeld zu viel und absolut nutzlos ausgegeben, geht ausserdem der Rückvergütung von 10% verlustig und hat dazu noch für das Bahnbillett 75 Rappen benötigt. So gedankenlos handeln viele; Kopfrechnen schwach. Das ist nur ein Beispiel von vielen.

Dass die genossenschaftliche Warenvermittlung diesem Verkaufssystem nicht folgen kann und will, dürfte klar sein. Sie darf aber auch nicht untätig zusehen, wie ihre Institutionen und Anlagen durch einen Umsatzrückgang entwertet werden. Erfahrungsgemäss ist der Zustrom bei der Neueröffnung eines Warenhauses, heisse es nun «Epa» oder anders, immer am grössten; der Gwunder treibt so manche dorthin, und man hat wieder willkommenen Gesprächsstoff. Viele, die in der «Begeisterung» etwas gekauft haben, das sie bei näherem Zusehen oder beim Gebrauch nicht befriedigt, sind kuriert und kehren wieder zum alten bewährten Lieferanten zurück.

Es ist wahr, die Zeit der wirtschaftlichen Not zwingt manche Familie, das Billigste zu kaufen, was sie an Lebensmitteln oder andern Bedarfsartikeln benötigt. Es ist ja die Aufgabe der Genossenschaft, den wirtschaftlich Schwachen zu helfen, und wenn eine der Genossenschaft angehörende Familie durch Arbeits- und Verdienstlosigkeit in Bedrängnis geraten ist, soll sie weitgehend Entgegenkommen finden; sei es dass vorübergehend Kredit gewährt wird, sei es durch verbilligte Abgabe von Waren, oder durch anderweitige tatkräftige Unterstützung. Das Mitglied wird solches Guttun durch vermehrte genossenschaftliche Treue lohnen, wenn es wieder in bessere Existenzverhältnisse kommt. Für das Warenhaus ist der Käufer nur Käufer und nichts anderes; wer kein Bargeld hat, braucht nicht zu kommen. Die Genossenschaft aber ist auf der gegenseitigen Solidarität aufgebaut, und wenn einzelne ihrer Glieder leiden, dann leidet auch die Genossenschaft mit.

Die Konkurrenz der Warenhäuser nötigt zu äusserster Kalkulation der Preise. Als Bata erschien, konnten die Schuhgeschäfte plötzlich ihre Preise ganz bedeutend ermässigen. Bevor die «Epa» ihre Pforten öffnete, haben z. B. Werkzeuggeschäfte Preisreduktionen vorgenommen, die teilweise bis zu 50% gehen, und man fragt sich mit Recht, was vorher an diesen Artikeln verdient worden ist. Billigkeit ist heute im Zeichen des Lohnabbaues Trumpf, und der Handel richtet sich darnach. Das kaufende Publikum fragt meistens nicht, unter was für Arbeitsbedingungen ein Artikel hergestellt wird, man verlangt heute auch nicht mehr, dass eine Zange oder ein Schraubenzieher oder irgend ein Haushaltungsartikel mehrere Generationen aushält. Diese Mentalität machen sich die Warenhäuer zu Nutze und machen damit ihren Schnitt.

Daraus ergibt sich auch für uns Genossenschafter die Notwendigkeit, umzustellen, ohne aber das genossenschaftliche Prinzip preiszugeben. Aufklärung der Mitglieder über das Wesen der Warenhäuser und Einheitspreisgeschäfte und vermehrte Propaganda für das Genossenschaftswesen. *H. V.*

Zur Frauenmitarbeit in der Genossenschaft.

Endlich kommt einmal eine recht erfreuliche Botschaft für die seit Jahren propagandistisch in der Genossenschaft tätigen Frauen. Sie ist enthalten in der Publikation der letzten Sitzung des Konsumgenossenschaftlichen Frauenbundes (Bureausitzung vom 6. und 20. Oktober abhin). Da ist zu lesen, *dass die Absicht besteht, anlässlich der Statutenrevision des V. S. K. den Frauen das Recht einer Vertretung im Aufsichtsrat zuzubilligen.* Es war immer die Ueberzeugung einsichtiger Genossenschafterinnen, die durch ihre propagandistische Mitarbeit tiefern Einblick erhielten in die Tätigkeit unserer Verbandsbehörden, dass hier noch ein ganz unberechtigter Ausschluss der Frauen besteht. Wenn man, wie die Schreiberin dieser Zeilen, die im «Schweiz. Konsum-Verein» veröffentlichten Publikationen über die Tätigkeit unserer Verbandsbehörden aufmerksam durchlas, stieg doch oft der Gedanke auf, dass hier auch eine Frau gut hätte mitreden können. Glücklicherweise hat sich in den abgelaufenen Jahren die Mitarbeit der Frau im kleinen Kreis einzelner Genossenschaften so vorzüglich ausgewirkt, dass man sie nicht mehr entbehren könnte und auch missen möchte. Ihre auf Grund ihrer hauswirtschaftlichen Arbeit und Erfahrung gewonnenen Kenntnisse in der Warenbeschaffung und Warenvermittlung sichern ihr seit langem den Platz zur Mitarbeit im kleinen Kreis — warum sollte man ihr noch länger den Eintritt in jenen grösseren Wirkungskreis verschliessen, wo sie zum Wohle ihrer Mitschwestern ihre Kenntnisse auf breiterer Basis und zum Nutzen aller viel bedeutsamer auswirken könnte? Seit Jahren konnte man die ablehnende Haltung der Führenden nur zum Teil verstehen; es ist dadurch viel befruchtende Arbeit und manche Anregung aus Frauen- resp. Verbraucherkreisen ausgeblieben, die sicher gekommen wäre, wenn die Gelegenheit zu Mitberatung in wichtigen genossenschaftlichen Fragen, namentlich der Warenbeschaffung, geboten gewesen wäre. Wir sind ferne davon, irgend einen Vorwurf daraus konstruieren zu wollen; wir wissen, warum man nur zögernd dem Gedanken nachging. Die Frauen bedurften noch der Schulung sowohl auf ihrem ureigenen Arbeitsgebiet als Hausfrauen, als auch auf dem andern der Mitarbeit in der Genossenschaft, die für viele Frauen Neuland war und wo aus diesem Grunde hin und wieder in guten Treuen eben doch falsche Wege eingeschlagen wurden, die dem ablehnenden Standpunkt direkt riefen.

Nun scheint es doch, wie aus den Verhandlungen der Kreiskonferenz IV und aus der Bureausitzung des K. F. S. ersichtlich ist, etwas anders werden zu wollen. Selten empfand ich als Genossenschafterin grössere Freude als beim Lesen dieser Veröffentlichungen, die einem meiner intensivsten Wünsche Rechnung tragen wollen. Man hat sich ja in guten und schönen Zeiten der Mitarbeit wohl gehütet, derartige Aspirationen seitens der mitarbeitenden Frauen zu äussern. Sie motteten im stillen, und die Klugheit gebot sie zurückzudrängen. Dabei aber war doch immer die Hoffnung, dass die Männer doch einmal der Hilfe der Frau in den höhern Regionen der Genossenschaft rufen könnten. Das scheint sich nun erfüllen zu wollen, und es ist entschieden etwas ganz Kluges, dass die Frau den Platz findet zum Mitraten und Mittun in jenen Kreisen, deren Arbeit für die Genossenschaft von ausschlaggebender Bedeutung ist.

Dass Herr Dr. O. Schär die Auffassung vertrat, dass eine Lösung in dem Sinne gefunden werden könne, eine Delegation des K. F. S. *ohne* Stimmrecht an den Sitzungen des Aufsichtsrates teilnehmen zu lassen, ist erfreulich — nützlicher aber wäre es, dass diese Delegation doch *eine* Stimme abzugeben hätte. Das würde die Frauen der Delegation nötigen, unter sich die Sache nach dem Für und Wider zu erörtern und sich auf einen Entschluss zu einigen.

Nach meiner Ansicht wäre es durchaus gut, wenn diese wichtige Frage in dieser Weise gelöst werden könnte und so die Abgabe der Stimme mehr den Sinn hätte, es werde darin der *Frauen*standpunkt vertreten — nicht derjenige der vielleicht politisch oder anderswie beeinflussten einzelnen Frau, was ja immer eine Gefahr ist für die sachliche Behandlung einer Angelegenheit. *J. M.*

Verbandsnachrichten

Aus den Verhandlungen der Sitzung der Verwaltungskommission vom 27. November 1931.

Dem Genossenschaftlichen Seminar (Stiftung von Bernhard Jaeggi) sind folgende Ueberweisungen gemacht worden:

Konsumgenossenschaft Solothurn Fr. 300.—
Konsumgenossenschaft Worb » 100.—
Allg. Konsumverein am Uznaberg und Umgebung, Uznach Fr. 50.—

Diese Zuwendungen werden hiermit bestens verdankt.

Film- und Vortrags-Zentrale
Paul Altheer, Postfach Fraumünster, Zürich

Die nächsten Veranstaltungen:

Kienberg, Sonntag, 6. Dezember, mittags. Programm: Reise nach den Kokosinseln. — Mühlengenossenschaft. — Von morgens früh bis abends spät. — Die ungleichen Brüder.

Langnau i. E., 6. Dezember. Ferienheim Weggis.

Winterthur, 7. Dezember.

Oberwinterthur, 8. Dezember.

Basel, 9. Dezember.

Möhlin, 12. Dezember.

Degersheim, 13. Dezember.

Bibliographie

Eingelaufene Schriften.

Prospekt Schweizer Mustermesse in Basel, 2. bis 12. April 1932. 21 Seiten. (Deutsch und französisch.)

Genossenschaftskalender 1932 des Konsum- und Sparverein «Vorwärts» Karlsbad III, nebst Jahresbericht pro 1930. 82 Seiten.

Bezirkskonsumverein Lörrach, E. G. M. B. H. Bericht über das 66. Geschäftsjahr 1930—1931. 21 Seiten.

Produktiv- und Konsumgenossenschaft Mulhouse. Geschäftsbericht über das 23. Geschäftsjahr 1930/31. 28 Seiten.

Erste Zentral-Teebutter-Verkaufsgenossenschaft Schärding, Oberösterreich. 31. Jahresbericht 1930. 16 Seiten.

Gorecki, Dr. R. La Pologne Nouvelle. Varsovie 1931. 50 pages.

Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich 1930. Berlin 1931. 584 und 185 Seiten.

Konsumverein Sendling-München. Bericht über das 45. Geschäftsjahr 1930/31. 31 Seiten.

Milhaud M. La Coopération dans une commune viticole. Préface de Charles Gide. Paris, Presse Universitaire de France. 1931. 129 pages.

Bretscher H. Das Käsehandelsproblem. Verbandsdruckerei A.-G. Bern. 1931. 46 Seiten.

Verband landwirtschaftlicher Genossenschaften von Bern und benachbarter Kantone. 42. Jahresbericht, umfassend die Zeit vom 1. Juli 1930 bis 30. Juni 1931. 19 Seiten.

South Suburban Co-operative Society Ltd. Agenda and Commitee's Report for the half year ended September 5th, 1931. 12 pages.

15. Jahresbericht des Verbandes zentralschweizerischer Milchverwertungsgenossenschaften (vom 1. Mai 1930 bis 30. April 1931). 57 Seiten.

Berufsbildung-Jugendfürsorge Basel. (Berufsberatung und Lehrstellenvermittlung Basel, Münsterplatz 19). 62 Seiten.

Verband landwirtschaftlicher Genossenschaften der Nordwestschweiz. 27. Geschäftsbericht vom 1. Juli 1930 bis 30. Juni 1931. 33 Seiten.

Bernische Molkereischule Rütti-Zollikofen. Jahresbericht für das Rechnungsjahr 1930 und für das Schuljahr 1930/31. 63 Seiten.

Schweizerische Mobiliar - Versicherungs - Gesellschaft. Bericht und Rechnung über das 105. Versicherungsjahr 1930/31. 15 Seiten.

Konsumverein Leipzig-Plagwitz und Umgegend. 47. Geschäftsbericht pro 1930/31. 65 Seiten.

Deutscher Genossenschaftsverband e. V. Jahrbuch für 1930. Deutscher Genossenschaftsverlag Berlin W. 35. 154 Seiten und Tabellen.

Grundstock einer genossenschaftlichen Bibliothek.

		Vorzugspreise Fr.
	1. Theoretisches.	
1.	*Jæggi, B.:* Richtlinien zur weiteren Entwicklung der Genossenschaftsbewegung	—.—
2.	*Munding:* J. Fr. Schärs Genossenschaftliche Reden und Schriften	5.50
3.	*Wilbrandt:* Konsumgenossenschaften	—.80
4.	*Faucherre:* Die Rückvergütung	—.80
5.	**Munding:* Rechte und Pflichten der Genossenschaftsangestellten	1.—
6.	*Schär, J. Fr.:* Die Genossenschaft im Lichte der wirtschaftlichen und sozialen Kämpfe der Gegenwart	—.10
7.	**Schär, J. Fr.:* Die soziale und wirtschaftliche Aufgabe der Konsumgenossenschaften	—.20
8.	*Staudinger:* Die Konsumgenossenschaft	2.—
9.	**Faucherre:* Bilder aus dem genossenschaftlichen Tier- und Pflanzenleben	2.50
10.	*Faucherre:* Umrisse einer genossenschaftlichen Ideengeschichte 2 Bände	3.—
	2. Volkswirtschaft.	
11.	*Jentsch, C.:* Volkswirtschaftslehre	5.—
12.	*Damaschke:* Geschichte der Nationalökonomie	8.75
13.	*Geering & Hotz:* Wirtschaftskunde der Schweiz	5.50
14.	*Totomianz:* Geschichte der Nationalökonomie und des Sozialismus	5.—
	3. Genossenschaftsgeschichte.	
15.	Die Siedelungsgenossenschaft Freidorf	2.—
16.	*Lang, P.:* Karl Bürkli	3.—
17.	*Pettermand:* Der A. C. V. Basel	8.—
	4. Genossenschaftspraxis.	
18.	*Graber, R.:* Die Buchführung für kleinere Konsumvereine	4.—
19.	**Jæggi, B.:* Die Genossenschaft in der Praxis von der Gründung bis zur Liquidation	—.30
20.	*Schär, J. Fr.:* Das Verhältnis vom Jahresumsatz und Warenvorrat, die Lagerdauer und die daraus abgeleiteten Betriebsgrundsätze für die Verwaltungen von Konsumvereinen	—.20
21.	*Schär, O.:* Richtlinien für die Besteuerung der Konsumvereine	—.20
22.	*Schwarz, E.:* Wissenswertes für das Ladenpersonal	1.80
	5. Genossenschaftliche Propaganda.	
23.	**Meyer, U.:* Was alle Frauen wissen sollten	—.25
24.	*Sierakowsky:* Was bietet der Konsumverein der Hausfrau?	—.25
25.	**Platter:* Genossenschaftliche Selbsthilfe	—.10
26.	**Abramowski:* Die sozialen Ideen der Genossenschaft	—.80
27.	**Totomianz:* Die Frau und das Genossenschaftswesen	1.60
28.	*Schlösser:* Die Frauenfrage in der Genossenschaftsbewegung	1.—
	6. Genossenschaftliche Belletristik.	
29.	*Zschokke:* Das Goldmacherdorf	3.—
	7. Genossenschaftliche Theaterdichtungen.	
30.	*Bürki:* Allergattig Bsuech bim Konsumverwalter	1.20
31.	*Thurow:* Im Aufstieg	1.50
32.	dto. Der Traum des Webers	—.60
33.	dto. Die Mission der Witwe	—.80
	8. Mittelstandsbewegung. (Zur Abwehr.)	
34.	*Faucherre:* Mittelstandsbewegung und Konsumgenossenschaften	1.50
35.	dto. Die Händler-Rabattsparvereine	4.—
36.	*Schär, J. Fr.:* Die Wandlungen im Detailhandel	—.20
	9. Gesetzeswerke.	
37.	Schweiz. Zivilgesetzbuch	2.40
38.	Schuldbetreibungs- und Konkursgesetz	2.40
39.	Schweiz. Obligationenrecht	2.—
40.	Lebensmittelpolizeigesetz	2.50
41.	Schweiz. Genossenschaftsrecht	2.25
	Total	87.50

Die kleine Schrift: Faucherre: Grundsätzliches zur Theorie und Praxis des Konsumvereinswesens, im Verlag des Vereins schweiz. Konsumverwalter, sowie die Schrift: U. Meyer: Erziehungs- und Propagandafragen werden dem Abnehmer ebenfalls gratis zur Verfügung gestellt.

Die mit * bezeichneten Schriften gehören der Sammlung «Genossenschaftliche Volksbibliothek» an, die sich vorzugsweise zum Massenvertrieb eignet. Bei Partienbezügen wesentliche Preisermässigungen.

Jeder Verein legt selbstverständlich in seine Bibliothek: Statuten und Jahresberichte seiner Genossenschaft und des V. S. K., sowie die fortlaufend gebundenen Jahrgänge sämtlicher genossenschaftlicher Blätter, die für die Bibliothek in je einem Exemplar abonniert werden sollten.

Genossenschaftlicher Arbeitsmarkt

Angebot.

Gesunde, ehrliche und willige Tochter von 16 Jahren sucht **Lehrstelle** in Konsum. Suchende half schon ein Jahr in Konsum mit. Ginge auch zu Ehepaar, wo sie im Haushalte mithelfen würde. Offerten unter Chiffre A. B. 172 an den Verband schweiz. Konsumvereine in Basel.

Junger Mann, 30 Jahre alt, verheiratet, Genossenschafter, der drei Landessprachen mächtig, sucht Stelle als **Verkäufer** oder **Magaziner** bei einem Konsumverein. Prima Referenzen. Offerten unter Chiffre G. J. 173 an den Verband schweiz. Konsumvereine, Basel.

Junger, tüchtiger, verheirateter **Bäcker,** 31 Jahre alt, sucht Stelle in Konsumbäckerei. Prima Zeugnisse stehen zu Diensten. Eintritt nach Uebereinkunft. Offerten sind zu richten unter Chiffre O. F. 174 an den Verband schweiz. Konsumvereine in Basel.

Intelligenter, rechtschaffener, 20jähriger Jüngling sucht Stelle in einem Konsumverein als **Verkäufer.** Offerten sind zu richten unter Chiffre K. M. 175 an den Verband schweiz. Konsumvereine in Basel.

Soeben erschienen:

Das Schaufenster der schweizerischen Konsumvereine

unter besonderer Berücksichtigung der

Eigenmarke Co-op

Eine Sammlung v. Schaufenstervorlagen und Erläuterungen über die Grundlagen der Schaufensterdekorationen und der Farbenlehre von Anny Eichhorn.

Mit 45 Bildern

Preis netto Fr. 10.-

Bezug nur durch Konsumvereine od. Konsumverbände

Basel, Buchhandlung des V. S. K.

Redaktionsschluss: 3. Dezember 1931.

Buchdruckerei des Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel